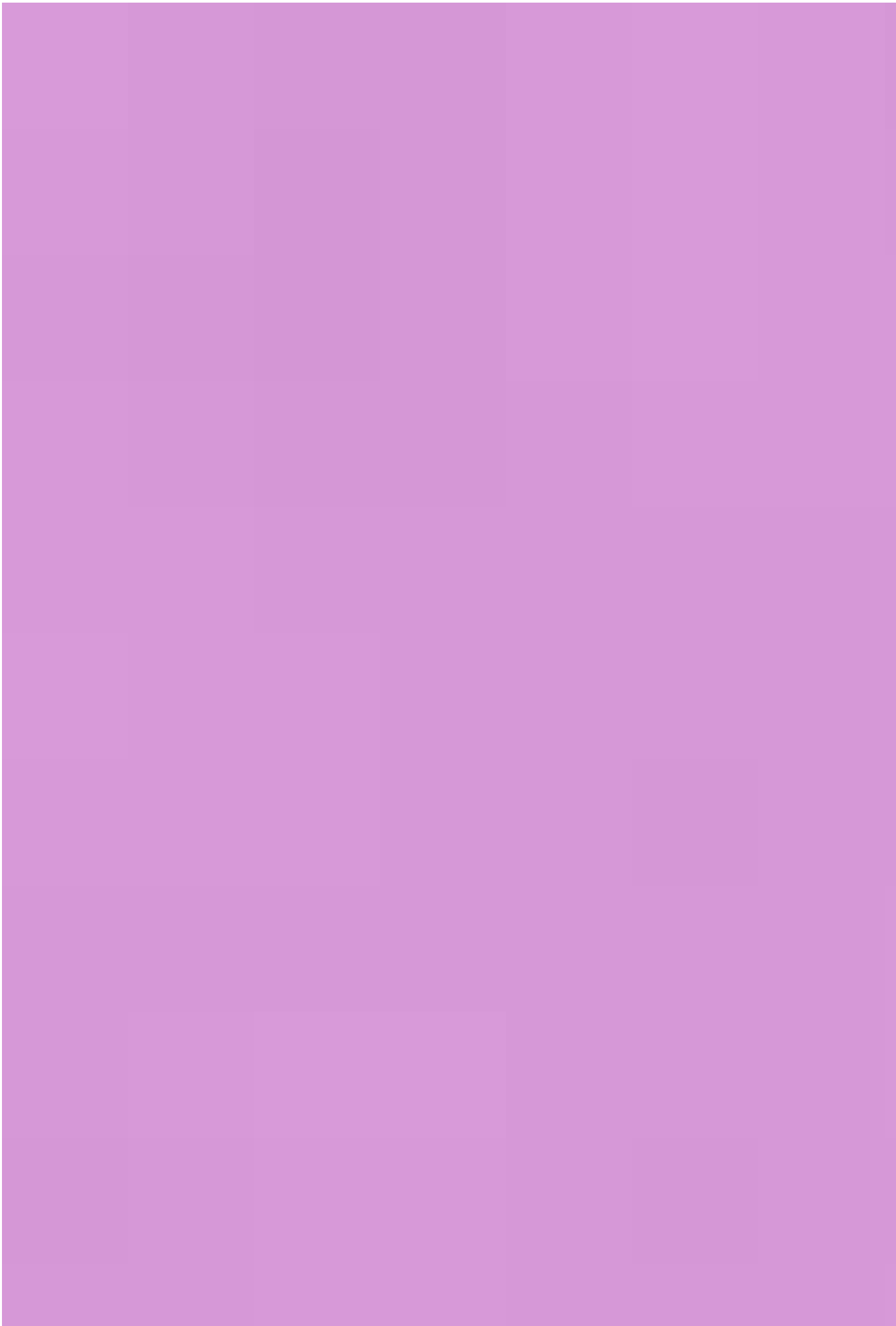




Денис Александрович Шевчук

Экономика недвижимости: конспект лекций

*Текст получен от правообладателя
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=178224
Экономика недвижимости. Конспект лекций: Феникс; Ростов-на-Дону; 2007
ISBN*

Аннотация

В пособии рассматриваются основные теоретические и практические проблемы функционирования недвижимости в народном хозяйстве страны, воздействие совокупных и частных инструментариев на экономику недвижимости. Излагаются понятия и содержание недвижимости, механизм осуществления государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней. Даются методы оценки стоимости объектов недвижимости и факторы, влияющие на их цену.

Особое внимание уделено роли и месту рынка недвижимости в структуре экономики народного хозяйства. Состояние на рынке недвижимости влияет на протекание многих экономических процессов, без этого рынка невозможно повышение инвестиционной активности. Рассматриваются основы кредитования недвижимости, в том числе и ипотечное кредитование жилой недвижимости.

При написании настоящего учебного пособия использовались материалы государственных органов, отечественная и иностранная литература, периодическая печать, посвященная развитию и становлению рынка недвижимости, а также накопленный опыт работы в банках и консалтинговой компании INTERFINANCE (www.deniskredit.ru).

Содержание

Глава 1.ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ	4
1.1. ВИДЫ НЕДВИЖИМОСТИ	4
1.2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ	9
1.3. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	12
1.4. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС	26
Глава 2.РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ	31
2.1. ОСОБЕННОСТИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	31
2.2. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАК ИНТЕГРИРОВАННАЯ КАТЕГОРИЯ РЫНКА	38
2.3. ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ	43
2.4. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ОТНОШЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ	53
Глава 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ	61
3.1. СУБЪЕКТНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	61
Конец ознакомительного фрагмента.	68

Шевчук Денис Александрович

Экономика недвижимости: конспект лекций

Глава 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

1.1. ВИДЫ НЕДВИЖИМОСТИ

Данная книга основана на современных принципах ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов. Рекомендую прочитать 2–3 раза и вы без труда освоите предмет.

Пособие содержит как теоретический материал, так и практические рекомендации.

С уважением,

Шевчук Денис

www.deniskredit.ru

Деление имущества на движимое и недвижимое берет свое начало со времен римского права, и общеизвестно, что недвижимое имущество является базой, без которой невозможно существование ни одного развитого общества и государства. Рассмотрим, как же трактуется понятие недвижимости.

«Недвижимое имущество – это любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней».

«...имущества являются недвижимыми по их природе, или в силу их назначения, или вследствие предмета, принадлежность которого они составляют».

«Недвижимость, недвижимое имущество – реальная земельная и вся материальная собственность. Включает все материальное имущество под поверхностью земли, над ее поверхностью или прикрепленное к земле».

«Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги».

Как видно из вышеприведенных определений, все они тесно перекликаются и в своей основе имеют одно и то же значение (независимо от момента истории) – земля и все то, что неотрывно с ней связано. В общем случае это – справедливо.

На сегодняшний момент Гражданским кодексом Российской Федерации – далее ГК РФ (ст. 130) определяется, что **к недвижимым вещам** — (недвижимому имуществу, недвижимости) **относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба и назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимости относятся Condominiumы и предприятия как имущественные комплексы.**

Таким образом, к отличительной особенности недвижимости относится ее неразрывная связь с землей (при этом сами по себе земельные участки также рассматриваются в качестве недвижимости), что в свою очередь предполагает ее значительную стоимость. *Вне связи с земельными участками недвижимые объекты теряют обычное назначение и соответственно понижаются в цене.*

Так, не рассматриваются в качестве недвижимости деревья, выращиваемые в специальных питомниках, или дома, предназначенные под снос.

Вместе с тем закон относит к недвижимости и объекты, которые по своей физической природе являются недвижимыми. К ним относятся подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты (искусственные спутники, космические корабли и т. д.). Юридическое признание указанного имущества в качестве недвижимого (хотя по своей физической сути оно является движимым), обусловлено тем, что оно является дорогостоящим и поэтому требует особого порядка регистрации, который предусмотрен для недвижимости.

Понятие и виды упомянутых транспортных средств раскрываются в соответствующих транспортных уставах и кодексах. Так, Кодекс торгового мореплавания определяет понятие морского судна, а понятие космических объектов дается в международных конвенциях.

Объекты недвижимости также различаются по своему происхождению:

- созданные природой без участия труда человека;
- являющиеся результатом труда человека;
- созданные трудом человека, но связанные с природной основой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут.

ГК РФ выделяет недвижимость в самостоятельный объект права.

Определение недвижимости как в странах с развитой рыночной экономикой, так и в России, в дореволюционной и в современной, не имеет серьезных различий и в основном совпадает.

Правда вызывает споры правомерность отнесения к недвижимому имуществу таких движимых объектов, как космические, воздушные и морские корабли, однако целью настоящего учебного пособия не является изучение приравненного к недвижимости имущества.

Специфической разновидностью недвижимости является также кондоминиум. Закон РФ «О товариществах собственников жилья» от 24 мая 1996 г. определяет **кондоминиум как единственный комплекс недвижимого имущества, включающий земельный участок в установленных границах и расположенное на нем жилое здание, иные объекты недвижимости, в которых отдельные части, предназначенные для жилых или иных целей (помещение), находятся в собственности граждан, юридических лиц, РФ, субъектов РФ, муниципальных образований (домовладельцев) – частной, государственной, муниципальной и иной форм собственности, а остальные части (общее имущество) находятся в их общей долевой собственности**. Помещением считается единица комплекса недвижимого имущества, выделенная в натуре, предназначенная для самостоятельного использования для жилых, нежилых и иных целей. Общее имущество – части комплекса недвижимого имущества, предназначенные для обслуживания, использования и доступа к помещениям, тесно связанные с ними назначением. В состав кондоминиума могут входить следующие объекты:

- одно здание, или его часть, или несколько зданий, в которых помещения принадлежат различным (не менее чем двум) домовладельцам, с прилегающим земельным участком в установленных границах, пешеходными и транспортными дорогами, бассейнами, водоемами, многолетними зелеными насаждениями и другими подобными объектами;
- несколько компактно расположенных зданий и сооружений – односемейных, садовых или дачных домов с приусадебными участками или без них, гаражей и других объектов, объединенных общим земельным участком и элементами инфраструктуры.

Кондоминиум может состоять из отдельной части здания размером не менее одной блок-секции, имеющей изолированный от других частей здания вход и межквартирный лестнично-лифтовой узел. Отдельная часть здания может быть выделена в отдельный кондоми-

нием при условии, что надстройка либо снос этой блок-секции не нарушат целостности других частей здания, не входящих в состав данного condominiuma.

Кондоминиум как единый комплекс недвижимого имущества, а также права на недвижимое имущество в кондоминиуме и сделки с ним подлежат государственной регистрации в соответствии с действующим законодательством с предоставлением паспорта домовладельца (Шевчук Д.А. Экономика недвижимости: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

В случае создания для управления кондоминиумом товарищества собственников жилья оно может, помимо прочего, заниматься продажей недвижимого имущества, входящего в состав кондоминиума и находящегося в собственности товарищества, в случае недостаточности средств, необходимых для содержания общего имущества кондоминиума и улучшения данного имущества. Договоры от имени товарищества заключает правление товарищества.

Что касается прав собственника квартиры на отчуждение принадлежащей ему недвижимости, то он вправе отчуждать свою долю в праве общей долевой собственности на общее имущество жилого здания, а также совершать иные действия, влекущие передачу этой доли отдельно от права собственности на квартиру. По сути это означает, что соответствующая доля в праве собственности на указанное общее имущество всегда следует судьбе права собственности на жилье. В соответствии с Законом РФ «Об основах федеральной жилищной политики» недвижимостью в жилищной сфере среди прочих (традиционных) объектов являются также квартиры, элементы инженерной инфраструктуры и т. д.

Одним из неурегулированных в полной мере остается вопрос о возможности отнесения к недвижимости имущества, которое не имеет неразрывной связи с земельным участком, однако отделить его от этого земельного участка было бы достаточно сложно.

Речь, в частности, может идти о статуях весом несколько тонн, не скрепленных с фундаментом, или зданиях, установленных на поверхности земли на блоках.

Естественным, созданным природой, всеобщим базисом любой экономической и социальной деятельности человечества является *земля*. В сфере недвижимости под словом земля понимается земельный участок.

Земельный участок — это часть поверхности земли, имеющая фиксированную границу, площадь, местоположение, правовой статус и другие характеристики, отражаемые в Государственном земельном кадастре и документах государственной регистрации прав на землю (прил. 2).

Имея в качестве составной части земельный участок, все искусственные **постройки (объекты недвижимости)** обладают родовыми признаками, которые позволяют отличить их от движимых объектов. Это:

1. Стационарность, неподвижность. Признак характеризуется прочной физической связью объекта недвижимости с земной поверхностью и невозможностью его перемещения в пространстве без физического разрушения и нанесения ущерба, что делает его непригодным для дальнейшего использования.

2. Материальность. Следует отметить тот факт, что недвижимость всегда функционирует в *натурально-вещественной и стоимостной формах*. Физические характеристики объекта недвижимости включают, например, данные о его размерах и форме, неудобствах и опасностях, об окружающей среде, о подъездных путях, коммунальных услугах, поверхности и подпочвенном слое, ландшафте и т. д. Совокупность этих характеристик определяет полезность объекта, которая и составляет основу стоимости недвижимости. Однако сама по себе она не определяет стоимость. Любой объект обладает стоимостью, имея в той или иной мере такие характеристики, как пригодность и ограниченный характер предложения. Ограниченность предложения должна присутствовать для создания значительной стоимо-

сти. Социальные идеалы и стандарты, экономическая деятельность и тенденции, законы, правительственные решения и действия, природные силы оказывают влияние на поведение людей, и все это, взаимодействуя между собой, создает, сохраняет, изменяет или уменьшает стоимость недвижимости. Здесь также следует заметить, что недвижимость является одним из немногих товаров, стоимость которых не только практически всегда стабильна, но и имеет тенденцию к постепенному росту с течением времени.

3. Долговечность недвижимости практически выше долговечности всех иных товаров, кроме отдельных видов драгоценных камней и изделий из редких металлов.

Например, согласно действующим в России строительным нормам и правилам (СНиП) жилые здания в зависимости от материала основных конструкций (фундамента, стен, перекрытий) подразделяются на 6 групп с нормативными сроками службы от 15 до 150 лет.

Длительность кругооборота земли при правильном ее использовании бесконечна, а нарушение правильной ее эксплуатации приведет к невосполнимым потерям.

Кроме основных родовых признаков недвижимости, можно выделить и **частные признаки**, которые **определяются конкретными показателями в зависимости от вида объектов недвижимости**.

Практически невозможно говорить о двух одинаковых квартирах, о двух одинаковых участках, о двух одинаковых строениях, т. к. у них будут обязательно различия в расположении по отношению к другим объектам недвижимости, к инфраструктуре и даже к сторонам света, что показывает **разнородность, уникальность и неповторимость каждого объекта недвижимости**.

Недвижимость обладает повышенной экономической ценностью. Это обусловлено тем, что она предназначена для длительного пользования и не потребляется в процессе использования. Как правило, она обладает конструктивной сложностью, требующей больших затрат на поддержание в надлежащем состоянии (подробнее смотри Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

Кроме этого, **объект недвижимости всегда имеет свое функциональное назначение**. Оно может быть производственным и непроизводственным. При производственном назначении объект недвижимости прямо или косвенно участвует в создании продукции, выполнении работ, оказании услуг. При непроизводственном – обеспечивает условия для проживания и обслуживания людей.

Недвижимость всегда выступает как объект долгосрочного инвестирования. Чаще всего это связано с тем, что приобретение объекта недвижимости по частям не представляется возможным, т. к. для вложения капитала в объект недвижимости требуется значительная его величина. Кроме того, если говорить о доходной стороне дела, **денежные вложения в объекты недвижимости представляют собой затраты с достаточно высоким сроком окупаемости**.

Необходимо отметить, что **некоторые виды недвижимости могут переходить в движимое имущество**. Так, например, леса и многолетние насаждения по определению относятся к недвижимости, а заготовленный лес это уже движимое имущество.

Следует обратить внимание, что оборудование, размещенное в зданиях и сооружениях (отопление, водопровод, канализация, электрооборудование, лифты, решетки, вторые металлические двери и пр.) относится к движимому имуществу. Но т. к. оно стало неотъемлемой частью объекта недвижимости, то в случае сделки по этому объекту, следует детально описывать все движимое имущество, включаемое в состав недвижимого (особенно это касается имущества, подлежащего изъятию при совершении сделки).

Часто **при совершении сделок с недвижимостью может передаваться набор прав и интересов, не являющихся частью недвижимости**. Это могут быть права аренды, преимущественного приобретения или другие интересы (сервитуты).

В частности, сервитут – это «право ограниченного пользования чужим земельным участком», которое «может устанавливаться для обеспечения прохода и проезда через соседний земельный участок, прокладки и эксплуатации линий электропередачи, связи и трубопроводов, обеспечения водоснабжения и мелиорации, а также других нужд...».

Итак, к недвижимости относятся наиболее ценные и общезначимые объекты основных средств, а такие объекты недвижимости, как земля и недра имеют большую не только экономическую, но и стратегическую значимость для любого государства во все времена.

Например, в докапиталистический период, земля являлась единственным значимым источником богатства как каждого человека в отдельности, так и государства и общества в целом.

Недвижимость в любом общественном устройстве является объектом экономических и государственных интересов, и поэтому для этой категории имущества введена обязательность государственной регистрации прав на него, которая позволяет идентифицировать объект и субъект права, ибо связь между объектом недвижимости и субъектом прав на него невидима, а передача недвижимости путем физического перемещения невозможна.

1.2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

До введения в действие первой части ГК РФ вместо понятия «*недвижимость*» использовалось понятие «*основные фонды*». **К основным фондам относятся предметы производственного и непроизводственного назначения** (здания, сооружения, жилые помещения, машины, оборудование, взрослый рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и т. д.), **которые в своей натуральной форме функционируют и используются в народном хозяйстве на протяжении ряда лет и в течение всего срока службы не теряют своей потребительской формы**. Основные фонды (без машин и оборудования) – составная часть недвижимости, но это понятие является более узким, поскольку в составе основных фондов не учитывается земля.

В соответствии с государственной программой перехода РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики с 1 января 1996 г. в России введен в действие Общероссийский классификатор основных фондов (ОКОФ) – ОК 013-94. Сферой его применения являются организации, предприятия и учреждения всех форм собственности. Объектами классификации в ОКОФ – основные фонды, используемые неоднократно или постоянно в течении длительного периода, но не менее одного года и стоимостью свыше 100 МРОТ для производства товаров или оказания услуг.

Основные фонды делятся на материальные и нематериальные.

К материальным основным фондам относятся здания, сооружения, машины и оборудование, жилища, транспортные средства, многолетние насаждения, продуктивный скот и т. д. Не относятся к основным фондам временные сооружения, приспособления и устройства, затраты по возведению которых относятся на себестоимость строительно-монтажных работ в составе накладных расходов. Эта классификация описывает практически все типовые объекты основных фондов.

Здания (кроме жилых). В состав зданий входят строительно-архитектурные объекты, назначением которых является создание условий для производственного процесса, социально-культурного обслуживания, хранения материальных ценностей. В качестве основных конструктивных частей здания имеют стены и крышу.

Если здания примыкают друг к другу и имеют общую стену, но каждое из них представляет собой самостоятельное конструктивное целое, их считают отдельными объектами. Наружные пристройки к зданию, имеющие самостоятельное хозяйственное значение, отдельно стоящие здания котельных, а также надворные постройки (склады, гаражи, ограждения, сараи, заборы, колодцы и пр.) являются самостоятельными объектами. Встроенные помещения, назначение которых иное, чем назначение здания, входят в состав этого здания.

Встроенные помещения могут предназначаться для магазинов, столовых, парикмахерских, ателье, пунктов проката, детских садов, яслей, отделений связи, банков или иных организаций.

В состав зданий входят коммуникации внутри зданий, необходимые для их эксплуатации: система отопления с оборудованием, включая котельную установку (если последняя находится внутри здания); внутренняя сеть водопровода, газопровода, канализации со всеми устройствами; внутренняя сеть силовой и осветительной электропроводки со всей осветительной арматурой; внутренние телефонные и сигнализационные сети; вентиляционные устройства общесанитарного назначения; подъемники и лифты. Водопроводные устройства, а также устройства канализации включают в состав зданий, начиная от вводного вентиля или тройника или от ближайшего смотрового колодца в зависимости от места присоединения подводящего трубопровода. Проводку электрического освещения

и внутренние телефонные и сигнализационные сети включают в состав здания, начиная от вводного ящика, или кабельных концевых муфт, или от проходных втулок.

Фундаменты под котлами, генераторами, станками, машинами, аппаратами и пр., расположенными внутри зданий, не входят в их состав (кроме фундаментов крупногабаритного оборудования), а входят в состав тех объектов, в которых они используются. Фундаменты крупногабаритного оборудования, сооруженные одновременно со зданием, входят в состав здания. Для такого типа объектов используется термин «специализированные здания».

Жилье. К нему относятся здания, предназначенные для постоянного проживания, а также передвижные щитовые домики, плавучие дома, прочие здания (помещения), используемые для жилья, а также исторические памятники, идентифицированные в основном как жилые дома.

Передвижные домики производственного (мастерские, котельные, кухни, АТС и др.) и непроизводственного (жилые, бытовые, административные и пр.) назначения относятся к зданиям. Автомобили, автомобильные и тракторные прицепы, железнодорожные специализированные и переоборудованные вагоны, основным назначением которых является выполнение производственных функций (лаборатории, клубы, конторы и пр.), считаются передвижными объектами соответствующего назначения и учитываются как здания.

Сооружения. К ним относятся инженерно-строительные объекты, предназначенные для создания и выполнения технических функций (шахты, тоннели, нефтяные скважины, дороги, плотины, эстакады и т. д.) или для обслуживания населения (стадионы, бассейны, сооружения городского благоустройства и т. д.).

В состав сооружений входят все устройства, составляющие с ним единое целое. Например, при определении восстановительной стоимости очистных сооружений в состав объекта включаются, кроме самого здания, насосное оборудование, бункера-отстойники, грязеотстойники, фильтры, нестандартное и электротехническое оборудование и пр.

Сооружения, как объекты недвижимости, могут быть классифицированы на *градо-строительные* (наземные и подземные сооружения), *энергообеспечивающие* (нефтяные базы, теплоэлектростанции), *инфраструктурные* (транспортные и терминальные сооружения), *промышленные* (доменные и мартеновские печи, стапели, эллинги), *экологические* (заводы по утилизации отходов и очистные сооружения) и *специальные сооружения военно-промышленного комплекса*. *Передаточные устройства* (нефте- и газопроводы, линии электропередач) широко используются как технологические сооружения топливно-энергетических комплексов гражданского и промышленного назначения.

Общественные и производственные здания, градостроительные и технологические сооружения значительно отличаются по видам, типам и проектным решениям. Многие из них являются уникальными.

По некоторым данным уже к 1970 г. в стране существовало более 5000 видов и типов зданий по вместимости, составляющих в зависимости от назначения 17 основных групп.

Наиболее высокой степенью организационной и технической сложности отличаются промышленные комплексы, в которых использование объектов недвижимости жестко подчинено требованиям производственного цикла и технологического процесса. Этим объектам присуща высокая энергонапряженность и значительная материалоемкость. *Капиталоемкостью* отличаются подземные и наземные градостроительные сооружения, производственные здания, цеха топливно-энергетического и машиностроительного комплексов. *Энергоемкость* характерна для технологических сооружений, производства цветных и черных металлов; городских сооружений, обеспечивающих водоснабжение, подачу тепла и электроэнергии (ТЭЦ).

Многолетние насаждения. К ним относятся все виды искусственных многолетних насаждений независимо от возраста: плодово-ягодные, технические, защитные, деко-

ративные и озеленительные насаждения всех видов; искусственные насаждения ботанических садов, других научно-исследовательских учреждений и учебных заведений для научно-исследовательских целей. Объектом классификации данного подраздела являются зеленые насаждения каждого парка, сквера, сада, улицы, бульвара, двора, территории предприятия и т. п.

В заключение отметим, что одной из основных задач развития и становления рынка недвижимости в нашей стране на сегодняшний момент является разработка Единого классификатора недвижимости.

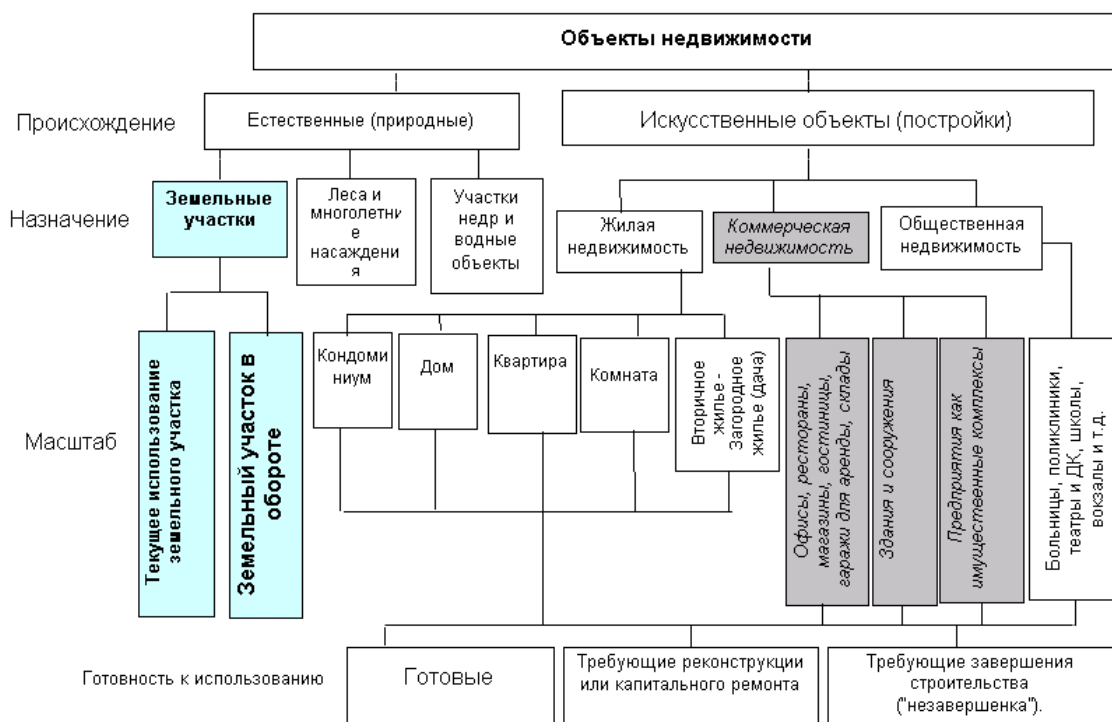
1.3. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Менеджер – наемный управленец, начальник!

Если у вас нет ни одного подчиненного – вы не менеджер, а максимум специалист!

Денис Шевчук

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



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

2. Искусственные объекты (постройки):

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

б) **коммерческая недвижимость** – офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды, склады, здания и сооружения, предприятия как имущественный комплекс;

в) **общественные (специальные) здания и сооружения.**

– лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, дома престарелых и дома ребенка, санатории, спортивные комплексы и т. д.);

– учебно-воспитательные (детские сады и ясли, школы, училища, техникумы, институты, дома детского творчества и т. д.);

– культурно-просветительские (музеи, выставочные комплексы, парки культуры и отдыха, дома культуры и театры, цирки, планетарии, зоопарки, ботанические сады и т. д.);

– специальные здания и сооружения – административные (милиция, суд, прокуратура, органы власти), памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты и т. д.;

г) *инженерные сооружения* – мелиоративные сооружения и дренаж, комплексная инженерная подготовка земельного участка под застройку и т. д.

Каждую из этих групп можно подвергнуть дальнейшей дезагрегации на базе различных типологических критериев.

Искусственные объекты получили название – «недвижимость по закону», однако эта категория недвижимости опирается на «недвижимость по природе».

Искусственные объекты могут быть полностью построены и готовы к эксплуатации, могут требовать реконструкции или капитального ремонта, а также относятся к **незаконченным объектам строительства (незавершенка)**. По данным «Союзпестростроя» в стадии незавершенного строительства находится около 1500 домов и, по мнению экспертов, еще около 500 объектов промышленного и гражданского назначения. К «незавершенке» относятся *объекты, по которым в установленном порядке не оформлены документы о приемке объекта в эксплуатацию*. Объекты незавершенного строительства можно разделить на две группы: *объекты, на которых ведутся работы, и объекты, на которых по тем или иным причинам работы прекращены*. В соответствии с действующим порядком различают два вида прекращения работ на объекте: *консервацию и полное прекращение строительства*. Решение вопросов о прекращении строительства принимает застройщик. В решении должны быть указаны причины консервации или полного прекращения строительства, а также:

§ при консервации – срок, на который консервируется (временно прекращается) строительство, условия консервации, наименование организации, на которую возлагаются подготовка стройки к консервации, сохранность построенных объектов и выполненных работ;

§ при полном прекращении строительства – порядок ликвидации и использования уже построенных объектов или их частей, смонтированных конструкций и оборудования, реализации завезенных на стройку материальных ценностей.

Земельные участки могут быть делимыми и неделимыми. Участок называется делимым, когда его можно разделить на части и образовать самостоятельные земельные участки с разрешением целевого использования (прил. 4). В соответствии с законодательством не допускается раздел городских земель, земель фермерских хозяйств и пр.

Земельный фонд в РФ по экономическому назначению разделен на семь категорий земель:

1. Земли сельскохозяйственного назначения имеют особый правовой статус на рынке недвижимости и используются:

- для сельскохозяйственного производства (пашни, сенокосы, пастбища, залежи, многолетние насаждения, целина и другие угодья);
- для личного подсобного хозяйства;
- для коллективного садоводства и огородничества;
- для подсобных сельскохозяйственных производств;
- для опытных и научных станций.

Перевод земель из этой категории в другую осуществляется только по решению субъекта Федерации. Особо ценные земли не подлежат приватизации.

2. Земли городов и населенных пунктов занимают 4 % территории страны. На этих землях размещаются жилые дома и социально-культурные учреждения, а также улицы, парки, площади, природоохранные сооружения; могут размещаться промышленные, транспортные, энергетические, оборонные объекты и сельскохозяйственные производства. Эта категория земель обеспечивает 86 % поступлений в консолидированный бюджет от всех

платежей за землепользование и может использоваться только в соответствии с генпланами и проектами.

3. Земли промышленности, транспорта, связи, телевидения, информатики и космического обеспечения, энергетики, обороны и иного назначения. Имеют особый режим использования.

4. Земли особо охраняемых территорий включают в себя заповедники; зеленые зоны городов, домов отдыха, турбаз; памятники природы, истории и культуры; минеральные воды и лечебные грязи, ботанические сады и др. Данная категория земель предназначена для оздоровления людей, массового отдыха и туризма, а также для историко-культурного воспитания и эстетического наслаждения. Такие земли охраняются особым законодательством, и вести хозяйственную деятельность на них запрещается.

5. Земли лесного фонда полностью определяются правовым режимом лесов, произрастающих на них. К этой категории земель относятся земли, покрытые лесами и предоставленные для нужд лесного хозяйства и местной промышленности.

6. Земли водного фонда. Это земли, занятые водоемами, ледниками, болотами (кроме тундры и лесотундры), гидротехническими сооружениями и полосами отвода при них.

7. Земли запаса служат резервом и выделяются для различных целей.

Продажа земельных участков, а также выделение их для предпринимательской деятельности и перевода из одной категории в другую осуществляется в соответствии с законами РФ и субъектов Федерации.

Вышеперечисленные земли относятся к категории *текущего использования земельного участка*, т. е. не для продажи.

Земельный участок в обороте используется для получения дохода, в том числе и путем передачи в аренду, внесения в складочный капитал, в обеспечение залога и пр.

Территория Петербурга разделена на 19 зон, в зависимости от ее ценности. Для каждой зоны установлен свой налоговый тариф (см. табл. 1.1).

Таблица 1.1 Ставки земельного налога по зонам градостроительной ценности

Зона	Ставка руб. /кв. м в год	Зона	Ставка руб./кв. м в год	Зона	Ставка руб./кв. м в год
1	60,252	8	10,572	14	3,564
2	40,164	9	8,820	15	3,348
3	30,900	10	7,356	16	2,772
4	23,772	11	6,132	17	2,268
5	18,276	12	5,100	18	2,052
6	15,228	13	4,260	19	1,860
7	12,684				

Земельный налог платят:

- граждане и компании, имеющие участки в собственности;
- предприятия и учреждения, которым земля была передана в постоянное (бессрочное) пользование;
- физические лица, чьи наделы закреплены на основе пожизненного наследуемого владения.

Размер ставки не зависит от того, каким бизнесом занимается собственник.

Для тех, кто разводит огород, занимается сельским хозяйством или держит гараж, предусмотрены специальные ставки (см. табл. 1.2).

**Таблица 1.2 Налоговые ставки, установленные
для отдельных категорий земель (в год)**

Назначение земель	Налоговая ставка
Земли, занятые под садоводство, огородничество, животноводство	0,144 руб./кв.м
Земли сельхозиспользования	66,528 руб./га
Земли, расположенные в полосе отвода	8, 640./га
Земли, занятые жилищным фондом	3% от ставки, предусмотренной для каждой зоны градостроительной ценности, но не менее 0,144 руб./кв. м
Земли, занятые индивидуальными и кооперативными гаражами	3 % от ставки, но не менее 0,144 руб./кв. м

В частной собственности находится 7301 га, что составляет 5 % территории Большого Петербурга. Граждане в основном владеют участками при индивидуальных жилых домах (1113 га). Предприятия занимают 5432 га, под сельскохозяйственные земли занято 4321 га.

Порядок купли-продажи земельных участков, занятых приватизированными государственными (муниципальными) предприятиями, определяется «Основными положениями Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 года», утвержденными Указом Президента РФ от 22.июля 1994 года № 1535, а также рядом других нормативно-правовых актов.

Продавцом вышеназванных земельных участков является фонд имущества, осуществивший продажу определенного предприятия либо акций акционерного общества, созданного при приватизации государственного (муниципального) предприятия.

Объектом продажи является участок, занимаемый зданием, сооружением, помещением, которое находится в собственности покупателя земельного участка, а для предприятий – участок в границах территории предприятия-землепользователя.

Покупатели земельных участков под приватизированным предприятием, зданием, сооружением, помещением могут подать заявку на выкуп земельного участка полностью или частично.

К заявке в обязательном порядке прилагаются следующие документы:

- для юридических лиц – нотариально удостоверенная копия учредительных документов либо их подлинник;
- для физических лиц – копия паспорта или документа, его заменяющего;
- договор купли-продажи или иные документы, подтверждающие право собственности на все здания, сооружения, находящиеся на выкупаемом земельном участке;
- три копии проекта границ земельного участка, выданные комитетом по градостроительству и архитектуре (КГА);
- три копии плана земельного участка, выданные и заверенные комитетом по земельным ресурсам и землеустройству (КЗРиЗ);

В случае отсутствия у покупателя документов, перечисленных выше, к заявке прилагается решение органов власти о предоставлении земельного участка, в котором указана площадь и местоположение участка, а также копия плана приватизации;

– выписка из реестра акционеров (учредительного договора), подтверждающая, что не менее семидесяти процентов уставного капитала юридического лица находится в частной собственности;

– справка об источниках денежных средств, направляемых на оплату по договору купли-продажи (для юридических лиц), либо справка о доходах (для физических лиц), зарегистрированная в территориальном налоговом органе.

Продавец (Фонд имущества) после поступления заявки и документов осуществляет ее регистрацию и направляет запросы в КЗРиЗ, КГА и Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры (ГИОП) (если заявляемый участок находится в границах зон охраны памятников) о выдаче заключений по данному земельному участку. В месячный срок эти организации выдают заключение (о предоставлении или не предоставлении земельного участка) и две его копии.

При выкупе земельного участка по частям в качестве такой части может быть:

– земельный участок под территориально обособленным подразделением или иной частью предприятия;

– земельный участок предприятия, на котором расположено одно или несколько зданий, строений, сооружений.

При продаже земельного участка важно понять, что необходимо также определять и судьбу связанных с ним других объектов недвижимости, ибо, когда продается лишь земельный участок, то к покупателю переходит только право собственности на землю, а продавец сохраняет права на принадлежащие ему здания, сооружения и иные объекты и право пользоваться той частью земельного участка, которая занята этим объектом недвижимости и необходима для ее использования на условиях, определенных договором продажи.

Оформление и выдачу свидетельств о праве собственности и праве пожизненного наследуемого владения *граждан при первичном оформлении прав на земельные участки*, предоставленные для индивидуального жилищного, дачного строительства, садоводства и огородничества;

оформление и выдачу свидетельств о праве бессрочного (постоянного) пользования на землю юридическим лицам; оформление и выдачу свидетельств о праве собственности на землю сельскохозяйственным предприятиям осуществляет КЗРиЗ. Порядок приема, рассмотрения и выдачи документов при первичном оформлении свидетельств о правах на земельные участки регламентирован Инструкцией.

В материальных активах коммерческой организации учитываются участки, находящиеся в ее собственности, а в нематериальных – предоставленные или приобретенные вещи и обязательственные права на них.

К этим правам в соответствии с действующим законодательством относится право:

• пожизненно наследуемого владения участками государственной и муниципальной собственности;

• постоянного (бессрочного) пользования участками государственной и муниципальной собственности;

• аренды земельного участка;

• ограниченного пользования прилегающими земельными участками, находящимися в собственности иных лиц.

В процессе эксплуатации участок земли может приносить доход, называемый *земельной рентой*. Под ней понимается *внутренний показатель эффективности использования земельного участка как актива предприятия, который рассчитывается как частное от деления рассчитываемой величины стоимости на срок капитализации*.

В соответствии с проектом методических рекомендаций «Порядок учета стоимости земельных участков в активах коммерческих организаций, в том числе с иностранными инвестициями», разработанным Государственным комитетом РФ по земельным ресурсам и землеустройству, при расчете земельной ренты предлагается следующая классификация земельных участков в зависимости от вида использования: сельскохозяйственные, лесохозяйственные, земли поселений и пр.

Приведенные выше системы классификации основных фондов и земельных участков в настоящее время приняты за основу при учете в активах предприятий. Однако *они рассматривают объекты недвижимости не как единое целое, а как основные фонды и земельный участок*. Вместе с тем, *если проводить анализ именно рыночной стоимости недвижимости, возникает необходимость в разработке собственной системы классификации, которая позволяла бы учитывать основные «товарные» свойства целостного объекта оценки и была бы увязана с уже существующими системами классификации и описания объектов*.

Применительно к объектам жилой недвижимости возможно несколько типологических построений. Например, в зависимости от продолжительности и характера использования жилья:

- первичное жилье – место постоянного проживания;
- вторичное жилье – загородное жилье, используемое в течение ограниченного периода времени;
- третичное жилье – предназначено для кратковременного проживания (гостиницы, мотели и т. д.).

Применительно к условиям крупных городов принято выделять следующие типологические характеристики:

1. *Элитное жилье*.

К нему предъявляются следующие основные требования:

- размещение в наиболее престижных районах города;
- принадлежность к «старому» фонду (при наличии проведенного капитального ремонта и реконструкции) или к «сталинскому» фонду;
- кирпичные стены;
- общая площадь квартир не менее 70 кв. м.;
- наличие изолированных комнат по конфигурации, приближенных к квадрату, и большой кухни (площадью не менее 15 кв.м.);
- наличие охраняемого подъезда, подземного или близко расположенного гаража и др.

Для малоэтажных домов коттеджного типа, входящих в состав элитных, характерны такие потребительские требования, как:

- § размещение на таком расстоянии до города, когда поездка занимает не более 1 ч.;
- кирпичные стены;
- застройка в двух и более уровнях;
- наличие объектов бытового и инженерного обслуживания.

2. *Жилье повышенной комфортности*. Потребительский спрос на жилье этого типа предполагает наличие следующих основных характеристик:

- возможность размещения в различных (не только наиболее престижных) районах города;
- некоторое снижение требований к площади комнат и кухонь до 12 и 8 кв. м (соответственно);
- наличие гостиной площадью не менее 17 кв. м.;
- большее разнообразие конструктивно-технологических параметров.

Применительно к малоэтажным домам, расположенным в пригородной зоне, основными характеристиками является высокая прочность, долговечность и низкая теплопроводность стен, а также обеспеченность инженерными сетями.

3. *Типовое жилье*. Для него характерно:

- размещение в любом районе города;
- соответствие архитектурно-планировочных параметров современным строительным нормам и правилам;
- по конструктивно-технологическим параметрам принадлежность к домам второго поколения индустриального домостроения и современным.

Для малоэтажной пригородной застройки наиболее существенны не только технические характеристики, но и обеспеченность основными объектами социально-бытового назначения.

4. *Жилье низких потребительских качеств*

Исходя из условий потребительского спроса, формирующегося под воздействием фактора платежеспособности, требования, предъявляемые к этому типу жилья весьма невелики:

- размещение в непрестижных районах;
- удаленность от основных транспортных коммуникаций;
- принадлежность к таким конструктивно-технологическим типам, как здания «старого» фонда, не подвергавшиеся капитальным и ремонтно-строительным работам, и дома первого поколения индустриального домостроения;
- размещение в первых этажах домов других типов;
- заниженные архитектурно-планировочные характеристики и т. д.

Рассмотренная классификация учитывает предпочтения целевых групп потребителей жилья и уровень их платежеспособности (маркетинговый подход). Однако жилую недвижимость можно распределить и на *основании градостроительных ориентиров*.

Так, при принятии экономических решений на рынке жилой недвижимости применяется типология, включающая:

- дома «старого» фонда, построенные в дореволюционный период;
 - дома, построенные за период с 1917 г. до конца 30-х гг., отличающиеся лаконизмом архитектурно-планировочных решений, расположенные в непосредственной близости к местам приложения труда (того периода), мало престижнее в настоящее время, но обладающие высокими конструктивно-технологическими характеристиками;
 - «сталинские» дома, срок возведения которых пришелся на период с конца 30-х до конца 50-х гг., знаменующие собой возрождение классических архитектурно-градостроительных позиций и расположенные преимущественно в престижных, удаленных от промышленных зон районах;
 - дома первого поколения индустриального домостроения (60-е гг.) (хрущевки), характеризующиеся заниженными архитектурно-технологическими параметрами;
 - дома второго поколения индустриального домостроения, построенные в 70-80-х гг., когда в градостроительном проектировании использовались более высокие нормы и стандарты;
 - современные жилые дома, отличающиеся большим разнообразием характеристик.
- Средние цены по категориям домов и количеству комнат представлены в табл. 1.3.

Категория домов	1	2	3	4	5	6	7 и более
Качественный «старый фонд»							
Некачественный «старый фонд»							
Качественный «сталинский дом»							
Некачественный «сталинский дом»							
Кирпичные «хрущевки»							
Панельные «хрущевки» и «брежневки»							
«Корабли»							
Другие панельные многоэтажные дома							
Современные кирпичные дома							

Существует и классификация объектов жилой недвижимости в зависимости от применяемого материала наружных стен здания:

- дома с кирпичными стенами;
- панельные дома;
- монолитные дома;
- деревянные дома;
- дома смешенного типа.

Отдельную нишу занимают объекты загородной недвижимости в связи с незначительным объемом сделок и их специфичностью. В основном здесь представлено вторичное жилье.

На спрос и предложение в этом секторе рынка влияют многие факторы. Кроме обычных приоритетов при покупке жилой недвижимости, большое значение имеют личные пристрастия к местоположению, время года, социальная однородность соседей. Покупатели большое внимание уделяют наличию максимально полного спектра коммуникаций (автономных систем тепло- и водоснабжения). Предпочтение отдается объектам из кирпича или дерева. В качестве обязательного атрибута к объекту загородной недвижимости рассматривается участок минимум 10 соток.

Наибольшим спросом в Ленинградской области пользуются следующие районы: Всеволожский, Приморский, Токсово, Карельский перешеек, Юкки и др.

Средние цены на рынке загородной недвижимости от 5 до 13 тыс. долл. CLUA, хотя элитные коттеджи и зимние дома находятся на особом счету и оцениваются в пределах от 50 до 100 тыс. долл. США.

Признаки классификации жилой недвижимости, послужившие основой для группировки, различны, как и различны их мотивации, предпочтения и условия платежеспособности. **Использовать единый типологический критерий, интегрирующий влияние**

всех факторов, не представляется возможным. Поэтому на практике используется несколько критериев, дающих обоснованное представление об объекте недвижимости.

Коммерческая недвижимость в России стала формироваться только с началом приватизации предприятий. Сектор коммерческой недвижимости намного меньше, чем жилой, поэтому и сделок соответственно меньше, хотя во всем мире коммерческая недвижимость является наиболее привлекательной. Необходимо отметить, что в этом секторе преобладающей формой сделок является аренда.

Коммерческая недвижимость может быть подразделена на приносящую доход – собственно коммерческую недвижимость и создающую условия для его извлечения – индустриальную (промышленную) недвижимость.

К недвижимости, приносящей доход, можно отнести:

1. Офисные помещения. При классификации офисных помещений в каждом регионе, муниципальном образовании принимаются различные факторы, по которым помещение относится к тому или иному классу. Это могут быть местоположение, качество здания (уровень отделки, состояние фасада, центрального входа, наличие лифтов), качество менеджмента (управляющая компания, наличие дополнительных услуг для арендаторов) и др.

В международной практике используется следующая классификация:

Класс А1:

1. Международный девелопер.
2. Центральное месторасположение, удобный доступ.
3. Полностью заново отстроенное здание.
4. Микроклимат контролируется при помощи единой системы вентиляции, отопления и четырехтрубной системы кондиционирования воздуха.
5. Открытая планировка пространства по стандарту «shell-and-core»:
 - фальш-полы и подвесные потолки,
 - высота от пола до пола следующего этажа 3,6 м,
 - рациональная эффективная сетка колонн – расстояние между ними не менее 6 м.
6. Подземная парковка и удобный доступ.
7. Система бесперебойного электропитания.
8. Современные системы безопасности здания.
9. Профессиональный арендодатель.
10. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
11. Международная управляющая компания.

Класс А2:

1. Центральное месторасположение, удобный доступ.
2. Полностью реконструированное в 90-х гг. здание.
3. Полностью контролируемый микроклимат в помещениях.
4. Открытая планировка пространства по стандарту «shell-and-core».
5. Достаточная парковка и удобный доступ.
6. Система бесперебойного электропитания.
7. Современные системы безопасности здания.
8. Профессиональный арендодатель.
9. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
10. Международная управляющая компания.

Класс В1:

1. Центральное месторасположение, удобный доступ.
2. Реконструированное здание.

3. Автономное теплоснабжение и система предварительного охлаждения приточного воздуха.

4. Эффективная планировка этажей в виде офисных блоков.
5. Качественный ремонт «евростандарт».
6. Достаточная парковка и удобный доступ.
7. Современные лифты.
8. 24-часовая охрана.
9. Профессиональный арендодатель.
10. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
11. Профессиональная управляющая компания.

Класс B2:

1. Центральное месторасположение.
2. Отремонтированное здание.
3. Эффективная планировка этажей в виде офисных блоков.
4. Качественный ремонт «евростандарт».
5. Возможен не очень удобный доступ.
6. 24-часовая охрана.
7. Профессиональный арендодатель.
8. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
9. Профессиональная управляющая компания.

Класс C1:

1. Центральное месторасположение.
2. Косметически отремонтированное здание.
3. Эффективная планировка этажей.
4. Качественный ремонт.
5. 24-часовая охрана.
6. Опытный арендодатель.
7. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
8. Наличие в здании управляющей структуры.

Класс C2:

1. Различное месторасположение.
2. Проект возник путем конверсии бывшего института или административного здания.
3. Различное состояние помещений: от ремонта советского типа до современного стильного интерьера.

4. 24-часовая охрана.
5. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
6. Наличие в здании управляющей структуры.

Класс D:

1. Различное месторасположение.
2. Не очень удобный доступ.
3. Проект возник путем конверсии бывшего института или административного здания.
4. Дешевый ремонт.
5. Охрана.
6. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
7. Отсутствие в здании управляющей структуры.

В различных регионах России эта классификация может не совпадать. Так в результате исследования существующих офисных центров была определена следующая их классификация.

Класс A:

- центральное местоположение;
- отдельно стоящее специализированное офисное здание;
- новое строительство или капитальная реконструкция;
- высокопрофессиональный менеджмент;
- широкий перечень услуг;
- полная безопасность бизнеса.

Класс В:

- хорошее местоположение;
- отдельно стоящее специализированное офисное здание;
- выборочный капитальный ремонт;
- профессиональный менеджмент;
- широкий перечень услуг;
- полная безопасность бизнеса.

Класс С:

- удачное местоположение;
- отдельно стоящее здание;
- косметический ремонт;
- менеджмент;
- услуги.

Класс D:

– коммерческим образом безинвестиционно развиваемые административные и производственно-лабораторные корпуса средних и крупных предприятий.

Среди факторов, которые влияют на привлекательность офисных центров, созданных вблизи промышленных предприятий либо на их территории (класс D), можно выделить:

<i>Положительные</i>	<i>Отрицательные</i>
Низкие арендные ставки.	Удаленность от центра города.
Возможность организации собственного производства на территории соседнего предприятия.	Невысокий уровень предоставляемого сервиса.
Возможность использования складских помещений завода.	Расположенность в экологически неблагоприятных районах.
Близость офиса к собственному производству, складу, гаражу.	Зависимость здания от инженерной инфраструктуры предприятия – прежнего владельца.

2. Гостиницы. Гостиничные проекты на сегодняшний день в РФ являются самыми сложными видами инвестирования в доходную недвижимость. Строительство новых или реконструкция старых гостиниц самого высокого класса, их оборудование и эксплуатационные расходы считаются достаточно рискованным вложением денег, т. к. затраты на такие проекты в несколько раз выше затрат на строительство модных торговых комплексов или офисных центров. Кроме того, пятизвездные гостиницы имеют очень длительные сроки оку-

паемости, поэтому российский рынок доходной недвижимости тяготеет к гостиницам низкого тарифа и более низких капитальных вложений.

Эти и другие известные, удачно расположенные гостиницы имеют кафе, рестораны и бары, оборудованные места для отдыха, казино и т. д. Менее популярные гостиницы меньших размеров, расположенные не в столь престижных районах, как правило, предоставляют жилье и обслуживание более высокого качества и имеют своих клиентов.

3. Гаражи-стоянки (автопаркинги) как коммерческая недвижимость в стране практически не развиваются, хотя перспективы имеются. Ведь на каждую тысячу жителей в соответствии с нормами требуется около 150 парковочных мест.

4. Магазины и торговые комплексы. Как показал опыт крупных городов Европы, хорошими условиями для месторасположения многофункциональных торговых центров (МТЦ) являются: пересечение крупных автотранспортных магистралей, непосредственная близость станций метро и остановок наземного транспорта. Чаще всего подобные центры оказываются расположенными в «спальных» районах, либо за городом, фактически на пустыре, возле крупной магистрали. В США МТЦ («MALL»), как правило, расположены за чертой города, что можно объяснить определенным количеством автотранспортных средств на душу населения, численностью населения городов и другими факторами. Эти различия соответственно влияют на требования как на этапе формирования общей стратегии МТЦ при бизнес-планировании, проектировании и продвижении, так и при строительстве и эксплуатации торгового центра. Так, например, различными будут количество парковочных мест, наличие и параметры зон отдыха и развлечений, сопутствующих бытовых услуг и пр.

К факторам, обуславливающим успех, можно отнести:

- правильно выбранное расположение;
- составление функционального решения и накопления – потребности потенциальных посетителей;
- правильно составленный прогноз развития территории, прилегающей к участку застройки (на 5—10 лет);
- общая атмосфера МТЦ, что достигается в процессе проектирования и дизайнерских разработок;
- четко проработанный подбор арендаторов;
- верно выбранная управляющая компания.

Для торговых комплексов особенно требуется, кроме перечисленных факторов, также предоставление сервисных услуг своим арендаторам (например, постоянная уборка территории, ремонтная служба весов, круглосуточная охрана, прессование картона и др.). Не следует считать, что развитие многофункциональных торговых центров – это изобретение Запада. Общеизвестно, что рассмотренная традиция развития крупных торговых помещений, пассажей, дворов, где «всякий» посетитель мог бы приобрести все, что душе угодно, в соответствии с нуждами и доходом, куда можно было бы прийти «на других посмотреть и себя показать», уходит корнями в прошлое.

Регионы страны находятся в разных экономических условиях и развиваются по своим сложным законам, поэтому в современной России процесс появления новых или модернизация старых торговых центров неоднороден. Лидирует в этом процессе Москва, как мировой мегаполис, существующий по сравнению с другими городами России в режиме наибольшего инвестиционного благоприятствования.

Торговля, как сфера экономической жизни, наименее подвержена влиянию негативных экономических и политических изменений и быстро оправляется от кризиса и депрессий, и главным показателем развития торгового сектора можно считать растущий спрос на функциональные, безопасные торговые площади.

Проблемы, вызывающие дефицит ликвидных и перспективных для инвестирования объектов торговой недвижимости в большинстве городов России аналогичны и связаны, прежде всего, со структурой сложившегося в дореформенный период нежилого фонда:

- под доходное предпринимательство отводится малая доля нежилых помещений, значительную часть которых занимают различные организации;
- неудовлетворительная локация многих объектов, функционально пригодных для коммерческого использования, не позволяет их развивать;
- в крупных индустриальных городах в структуре нежилого фонда чрезмерно высока доля промышленной недвижимости, перепрофилирование которой требует значительных инвестиций и часто затруднено из-за неясного правового статуса;
- большая часть нежилого фонда находится в неудовлетворительном техническом состоянии;
- в большинстве городов инвестиционная активность сосредоточена в основном в центре города.

Сегодня наибольшим спросом пользуются магазины площадью 100–200 кв. м., далее, по убыванию – менее 100 кв. м. и в диапазоне 200–400 кв. м. Площади более 500 кв. м менее востребованы. Среди главных требований арендаторов – витринные окна и наличие парковки.

Если исходить из оптимальной площади магазина в 400 кв. м, то примерно 300 кв. м должно приходиться на торговый зал, 100 кв. м – на подсобные помещения, 70 кв. м – на склады и 30 кв. м – на кабинеты.

На выбор места для аренды под магазин влияет прилегающая инфраструктура. К примеру, расположенные в самом центре города на «тупиковых» улочках или в переулках объекты остаются вне поля зрения заинтересованных арендаторов.

5. Промышленная (индустриальная) недвижимость в России находится в начальной стадии развития, хотя в последнее время по основной массе объектов приватизации происходит определение собственника. Прежде чем заключать сделку, необходимо провести всесторонний анализ правоустанавливающих документов, чтобы убедиться в беспорочности прав продавца на предлагаемый объект, возможности его законного отчуждения и прав нового собственника на использование этого объекта по предполагаемому назначению. По мере развития процесса формирования реального собственника объем сделок в этой сфере будет увеличиваться. Но это одна сторона вопроса. С другой стороны чуть ли не в каждом городе страны можно наблюдать пустые корпуса заводов и фабрик в 5–8 этажей с обветшалыми и(или) пришедшими в негодность инженерными сетями и выбитыми стеклами окон. Они стоят и не находят эффективного собственника. Почему? Причин несколько:

1. Промышленная застройка 60–80 гг. не отвечает требованиям современных технологий, а реконструкция требует больших капитальных вложений.

2. В настоящее время основной потребитель промышленной недвижимости – малые предприятия, требующие для своего развития объекты недвижимости определенной специфики: высокие мощности, наличие железнодорожных подъездных путей, одноэтажные и желательно отдельно стоящие здания, имеющие автономные коммуникации.

3. Как правило, требования потенциальных арендаторов завышены и не соответствуют предлагаемым промышленным объектам.

4. Собственники промышленной недвижимости предлагают на рынок объекты, находящиеся в плачевном состоянии, и при этом устанавливают завышенные цены.

5. Более-менее полная и точная информация о промышленной недвижимости, ее правовом статусе, размерах, состоянии и т. д. отсутствует.

Все это придает рынку промышленной недвижимости стихийный и непредсказуемый характер.

На сформировавшемся западном рынке принята другая, отличающаяся от предложенной выше классификации объектов недвижимости по категориям А, В и С.

Категория А. Объекты недвижимости, используемые владельцем для ведения бизнеса:

- объекты недвижимости, используемые для ведения определенного бизнеса. Обычно продаются вместе с бизнесом (специализированная недвижимость);

- неспециализированная недвижимость – обыкновенные здания – магазины, офисы, фабрики, склады, которые обычно продаются или сдаются в аренду.

Категория В. Объекты недвижимости для инвестиций. Данными видами недвижимой собственности владеют с целью получения дохода от аренды и(или) извлечения прибыли на вложенный капитал.

Категория С. Избыточная недвижимость – земля со зданиями или свободные участки, которые больше не нужны для ведения бизнеса сегодня или в будущем и поэтому объявляются избыточной недвижимостью.

1.4. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Чтение – вот лучшее учение! Книгу ничто не заменит.

Термин «*предприятие*» используется в гражданском праве применительно как к субъектам, так и к объектам права. **Предприятием называется юридическое лицо, т. е. субъект гражданского права, участник предпринимательской деятельности. При этом термин «предприятие» применяется только к государственным и муниципальным унитарным предприятиям,** которые как коммерческая организация подлежат государственной регистрации и выступают как субъект права в различных договорах и других правоотношениях.

Одновременно этот же термин применяется для обозначения определенного вида объектов права. В этом смысле **предприятие – определенный имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, куда входит вся совокупность имущества, предназначенного для деятельности предприятия, а именно: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, а также права обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукция, работы и услуги, товарные знаки, знаки обслуживания и другие исключительные права, т. е. в составе предприятия как особого объекта недвижимости могут быть и отдельные объекты недвижимого имущества – здания, сооружения, земля и т. д., нематериальные активы (права пользования земельным участком, природными ресурсами, авторские права и другие права и т. п.) и оборотные средства (деньги, сырье, материалы и т. п.).**

В качестве объекта права – недвижимого имущества предприятие может принадлежать любым субъектам – участникам предпринимательской деятельности. Не исключена возможность принадлежности одному субъекту нескольких предприятий – имущественных комплексов, в частности, предназначенных для изготовления разных видов продукции или для иных видов предпринимательской деятельности.

Понятие предприятия как недвижимости, которая используется для предпринимательской деятельности, имеет свои особенности. Его нельзя сводить к комплекту оборудования для производства определенной продукции, потому что превращение такого комплекта оборудования в предприятие нуждается в дополнительных действиях по организации на его основе процесса производства. **Предприятие как недвижимость составляет единый имущественный комплекс, включающий не только все виды имущества, предназначенные для его деятельности, но и неимущественные права, индивидуализирующие предприятие.** Это дает возможность сразу использовать предприятие для определенной производственной деятельности.

В виду того, что до принятия нового ГК практически все предприятия были государственными (кооперативными), они не находились в обороте, эти предприятия, как правило, передавались в ведение других организаций в административном порядке. Поэтому такое понятие предприятия для нашего общества является новым и еще не достаточно утвердившимся в отечественной практике. Вследствие этого допускаются неточные формулировки.

Например, Указ Президента РФ «О продаже государственных предприятий – должников» от 2 июня 1994 г. имеет в виду продажу имущества несостоятельных государственных предприятий. Применение к этим отношениям определения «продажа предприятий – должников» является некорректным, т. к. имущественный комплекс как объект права не может быть должником, а государственное предприятие в качестве субъекта права не подлежит

продаже. Аналогичная неточность выражения допускается в распоряжениях Правительства РФ о продаже имущества конкретных несостоятельных предприятий.

Предприятие как единый имущественный комплекс создается на базе вновь образованных коммерческих организаций с использованием взносов их учредителей и участников, а также доходов от последующей производственной деятельности.

Правовое регулирование предприятий, созданных в порядке приватизации, определяется специальным законодательством, которое имеет приоритет по отношению к общим нормам ГК о приобретении права собственности. Как правило, при приватизации государственных и муниципальных предприятий, имущественный комплекс сохраняется, изменяются только собственник и правовая организационная форма.

Эти отношения регулируются Законом РФ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» от 3 июля 1991 г., в который неоднократно были внесены существенные изменения, а также многими указами Президента РФ и Основными положениями Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ после 1 июля 1994 г., утвержденными Указом Президента РФ от 22 июля 1994 г., которые должны действовать до утверждения новой Государственной программы приватизации. Общий порядок и способы приватизации предприятий подробно определены в приложениях к Указу Президента РФ от 29 января 1992 г. Там указаны порядок подачи, оформления и принятия к рассмотрению заявки на приватизацию, правила оценки стоимости объектов приватизации, положения о преобразовании государственных и муниципальных предприятий в открытые акционерные общества, установлены порядок и условия организации и проведения аукционов, порядок проведения конкурсов.

Большое значение имеют положения Указа Президента РФ «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» от 1 июля 1992 г. и Положение о коммерционализации государственных предприятий с одновременным преобразованием их в акционерные общества.

В результате приватизации имущественный комплекс переходит в собственность хозяйственного товарищества, общества или индивидуальных предпринимателей.

Приватизации подлежат и части предприятия.

В Указе Президента РФ «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» от 1 июля 1992 г. предусмотрено выделение в процессе приватизации структурных подразделений предприятий (цехов, производств, участков и др.) в самостоятельные предприятия в правами юридического лица с соблюдением требований антимонопольного законодательства.

Продажа приватизируемого предприятия осуществляется путем заключения договора купли-продажи, в котором четко определяются права и обязанности продавца и покупателя, порядок оплаты, закреплены иные условия. Право собственности на передаваемое имущество переходит к покупателю в момент регистрации договора.

При всех способах приватизации предприятий от лица собственника имущества – государства выступает соответствующий государственный орган или орган местного самоуправления. Такими органами являются комитеты по управлению имуществом и фонды имущества.

Продажа предприятия как недвижимости существенно отличается от продажи акций этого предприятия. В первом случае имущество переходит в собственность покупателя, в качестве которого выступает созданное в процессе приватизации акционерное общество. При покупке акций, независимо от их количества, бывшие работники приватизированного предприятия и другие лица – акционеры – приобретают только собственность на акции, а

не на имущество предприятия. Право собственности на акции переходит к покупателю с момента внесения данных в реестр акционерного общества, который ведется исполнительными органами акционерного общества.

Покупатель приватизированного предприятия приобретает на него все права собственника. Следовательно, он может продать предприятие другому лицу.

На практике встречаются случаи продажи приватизированных ранее предприятий в собственность государства или местных органов управления. Тогда изменяется форма собственности на данное имущество. Оно снова становится государственным или муниципальным предприятием и поступает в хозяйственное ведение. На базе приобретенного предприятия может быть создано новое унитарное предприятие.

Продажа предприятия как единого имущественного комплекса может быть обусловлена разными причинами. Это продажа неплатежеспособных государственных предприятий, их ликвидация или банкротство, а также, когда продавец в силу различных причин желает продать предприятие, в том числе в случаях нуждаемости в денежных средствах, перехода к другим занятиям, желания обновить оборудование и при принудительной продаже предприятия. Во всех таких ситуациях на стороне покупателя могут выступать предприниматели различных организационных форм.

В последние годы в национальной экономике и строительном комплексе в частности стали четко прослеживаться диверсификационные тенденции, характеризующиеся выходом компаний в сферы бизнеса, непосредственно не связанные с основным или первоначальным видом деятельности. Жесткая конкуренция, дефицит инвестиционных ресурсов и риски, присущие российской экономике, привели к ситуации, когда инвестиционные проекты расширения старого бизнеса стали во многих случаях менее привлекательными, чем покупка функционирующих смежных предприятий.

Необходимо отметить, что в соответствии с законом в качестве объекта продажи «предприятие как имущественный комплекс» можно продать и часть предприятия. Эта часть должна представлять собой обособленный имущественный комплекс. Во всех случаях в договоре должны быть указаны определенные данные, позволяющие установить предмет продажи, в том числе расположение предприятия на соответствующем земельном участке.

До подписания договора должны быть составлены и рассмотрены сторонами:

- акт инвентаризации;
- бухгалтерский баланс;
- заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия;
- перечень всех долгов (обязательств), включенных в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размеров и сроков требования.

Договор продажи предприятия, как и другого объекта недвижимости, должен заключаться в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, и приложением к нему перечисленных выше документов и с обязательной государственной регистрацией.

Цена приобретаемого предприятия, как одно из существенных условий договора купли-продажи, должна быть четко обозначена в договоре.

Как правило, цена определяется по соглашению сторон на основании проведенной инвентаризации и заключения аудитора. Предполагается, что в обусловленную цену включается и цена на передаваемый земельный участок или на право его использования.

Сама продажа предприятия осуществляется в три этапа:

1. Заключение договора купли-продажи и его государственная регистрация.
2. Передача предприятия по передаточному акту.
3. Государственная регистрация права собственности покупателя на приобретенное предприятие.

Таким образом, закон требует, чтобы стороны *при продаже предприятия дважды осуществляли государственную регистрацию. Сначала нужно зарегистрировать договор о продаже предприятия, а потом осуществить регистрацию права собственности покупателя.*

После заключения договора в соответствии с особенностями приобретения недвижимости необходима передача предприятия по специальному передаточному акту от продавца к покупателю.

В ст. 563 ГК РФ подробно определено содержание этого акта, указано, что подготовка предприятия к передаче, в том числе оформление передаточного акта, является обязанностью продавца и осуществляется за его счет, если иное не предусмотрено договором.

Моментом передачи предприятия покупателю считается день подписания обеими сторонами передаточного акта. С этого момента к покупателю переходит риск случайной гибели или случайного повреждения имущества. Покупатель вправе использовать входящее в состав предприятия имущество и извлекать выгоды, но он до перехода права собственности не вправе распоряжаться предприятием. Продавец после передачи предприятия тоже не вправе распорядиться им.

Покупатель может сохранить приобретенное предприятие в качестве обособленного имущества юридического лица или же присоединить его к своему имуществу, создав на его основе внутреннее подразделение другой организации, или, если это индивидуальный предприниматель, непосредственно управлять им. На основе приобретенного предприятия может быть создано юридическое лицо – хозяйственное общество – даже с единственным участником. Последний будет иметь права, предусмотренные законом о соответствующем хозяйственном обществе, учредительными документами товарищества или общества.

Предприятие как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, может быть сдано в аренду.

Предприятие может быть передано собственником в аренду только после завершения расчетов с кредиторами, которые до передачи предприятия должны быть письменно уведомлены арендодателем. Они могут потребовать от арендодателя прекращения или досрочного исполнения обязательств. По долгам, переведенным без согласия кредиторов, арендодатель и арендатор несут солидарную ответственность.

Подготовка предприятия к передаче является обязанностью арендодателя. Сама передача предприятия в аренду производится по передаточному акту, а моментом заключения договора аренды и возникновения по нему прав и обязанностей сторон определен момент государственной регистрации.

Во время аренды арендатор обязан поддерживать предприятие в надлежащем техническом состоянии, включая обязательные платежи и налоги, если иное не предусмотрено договором.

Права арендодателя на занятие определенной деятельностью на основании лицензии не переходят на арендатора, если иное не установлено законом или иным правовым актом. Однако это не освобождает арендодателя от соответствующих обязательств перед своими кредиторами. Права и обязанности по отношению к работникам предприятия регулируются правилами о реорганизации юридического лица.

При прекращении договора имущественный комплекс должен быть возвращен арендодателю. Подготовка предприятия к передаче теперь является обязанностью арендатора и осуществляется за его счет, если иное не предусмотрено законом.

Размер и способы внесения арендной платы определяются в договоре аренды.

Право собственности на предприятие как единый имущественный комплекс прекращается по общим правилам, установленным в главе 15 ГК (ст. 235–243) за исключением ст. 240, 241. Чаще всего единый имущественный комплекс прекращает существовать в резуль-

тате распродажи в отдельности входящих в него объектов, в частности при банкротстве или по добровольному решению предпринимателя.

Глава 2.РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ

2.1. ОСОБЕННОСТИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Рынок недвижимости, как относительно новая социально-экономическая реальность, с его особенностями и закономерностями, стал предметом изучения и научных дискуссий ведущих представителей национальной научной школы.

Рынок недвижимости — это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.

Однако более полным будет определение рынка недвижимости, представляющего комплекс отношений, связанных как с созданием новых объектов недвижимости, так и с эксплуатацией уже существующих.

Рынок недвижимости – это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости.

Рынок недвижимости представляет собой совокупность региональных, локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга по уровню цен, уровню риска, эффективности инвестиций в недвижимость и т. д.

Рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике, ибо недвижимость – важнейшая составная часть национального богатства, на долю которой приходится более 50 % мирового богатства. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, т. к. рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и услуг и т. д. для своего существования должны иметь или арендовать для своей деятельности необходимые им помещения.

Российский рынок недвижимости отражает все проблемы переходной экономики и характеризуется неравномерным развитием своих сегментов, несовершенной законодательной базой и низкой инвестиционной активностью граждан и юридических лиц. Вместе с тем этот рынок представляет собой перспективную сферу вложения капитала.

Посредством рыночного механизма и государственного регулирования рынок недвижимости обеспечивает:

- создание новых объектов недвижимости;
 - передачу прав на недвижимость;
 - установление равновесных цен на объекты недвижимости;
 - эксплуатацию (управление) объекта недвижимости;
 - распределение пространства между конкурирующими вариантами землепользования;
 - инвестирование в недвижимость,
- выполняя при этом следующие операции, осуществляемые с недвижимым имуществом:

со сменой собственника:

- куплю-продажу объектов недвижимости;
- наследование;

- дарение;
- мену;
- обеспечение исполнения обязательств (например, реализация заложенных или арестованных объектов недвижимости);

с частичным или полным изменением состава собственников:

- приватизацию;
- национализацию;
- изменение состава собственников, в том числе с разделом имущества;
- внесение в уставный капитал;
- банкротство (ликвидация) хозяйствующих субъектов (с удовлетворением требований кредиторов, в том числе за счет реализации имущества собственников);

без смены собственника:

- инвестирование в недвижимость;
- развитие недвижимости (расширение, новое строительство, реконструкция);
- изменения направления использования, названия торговой марки, юридического адреса и др.;
- управление, эксплуатация;
- залог;
- аренду;
- передачу в хозяйственное ведение или оперативное управление, в безвозмездное пользование;
- регулярно получаемый доход от владения недвижимостью, не требующий от получателя предпринимательской деятельности;
- ренту;
- пожизненное содержание с иждивением;
- передачу в доверительное управление;
- введение (снятие) сервитутов и иных обременений;
- страхование различных форм и различных операций, в том числе при кредитовании развития недвижимости.

Все эти операции в условиях рыночной экономики осуществляются с использованием рыночных механизмов, а потому они составляют рынок недвижимости.

Рынок недвижимости как составная часть рыночного пространства обладает «классическими условиями» – экономическими спадами и подъемами (рис. 2.1).

Рынок недвижимости обладает многочисленными особенностями:

- низкой ликвидностью;
- цикличным характером;

Циклы в развитии рынка недвижимости не совпадают во времени с циклами в других отраслях экономики. Спад на рынке недвижимости предшествует спаду экономики в целом и соответственно подъем на рынке недвижимости наступает раньше, чем в экономике.

- высокой степенью регулирующего государственного воздействия;
- наличием стоимостной оценки объекта недвижимости и возрастанием ее с течением времени;
- высоким уровнем трансакционных издержек.

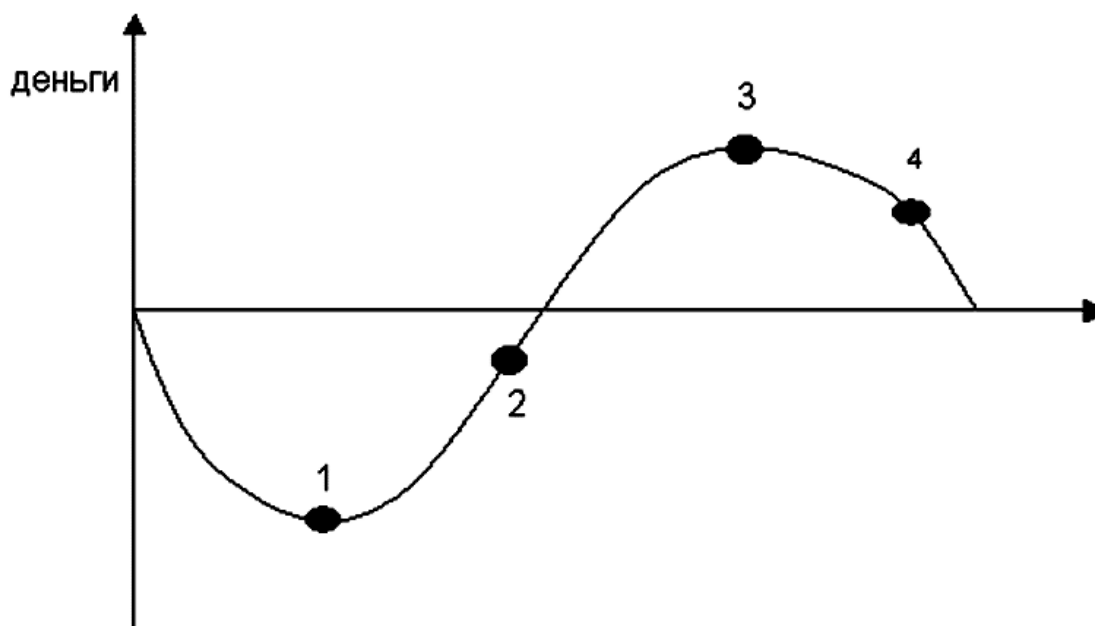


Рис. 2.1. Цикличность развития рынка недвижимости:

1 – спад на рынке недвижимости наблюдается при перенасыщении построенных зданий, когда количество незанятых строений стремительно увеличивается и собственнику объекта недвижимости сложно его продать, цены снижаются. Это рынок покупателя; 2 – поглощение созданных объектов недвижимости наступает после возрастания спроса на построенные объекты и характеризуется практическим отсутствием предложения новых объектов. Этот цикл определяется ростом прединвестиционных исследований по созданию новых объектов недвижимости; 3 – новое строительство достигает апогея в результате повышения спроса на вновь созданные объекты и характеризуется ростом цен на объекты строительства. Это рынок продавца; 4 – насыщение рынка недвижимости наступает, когда создается излишек строительных мощностей и перепроизводство строительной продукции, а строительная деятельность сокращается. Рост продаж объектов недвижимости в этот период сокращается.

Издержки, которые несут покупатели и продавцы недвижимости по заключению сделок. Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях провести предварительные переговоры, подготовить контракт. Собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются и т. д. Эти особенности дают основание характеризовать данный рынок как специфический сектор экономики.

Важнейшей особенностью рынка недвижимости является *ограниченное число продавцов и покупателей объектов недвижимости*. Вследствие высокой рыночной стоимости на объекты недвижимости емкость рынка может быть чрезвычайно высокой.

Приведенные цифры получены в результате обработки информации, накапливаемой в базе данных «Городского каталога недвижимости». Данные обработаны по специальной методике, позволяющей устранить искажающее влияние наиболее сильных ценообразующих факторов (таких, как эксклюзивный ремонт или вид из окон) и учесть влияние ряда других факторов (крайние этажи, отсутствие ванной комнаты и др.). Количество ежемесячно публикуемых вариантов (более 20 000) позволяет проанализировать, как влияет на цену местоположение, тип дома, число комнат в квартире.

Еще одной особенностью рассматриваемого рынка является *характер потребительского спроса*,

Спрос на объекты недвижимости индивидуализирован и не взаимозаменяем, что затрудняет процесс достижения рыночной сбалансированности и пропорциональности. Величина спроса как и предложения на объекты недвижимости во многом определяется географическим (местонахождение объекта на территории города, области) и историческим (дома разного периода постройки) факторами; состоянием инфраструктуры в районе объекта недвижимости (наличие подъездных путей, дорог, метро и других видов транспортной магистрали, предприятий торговли и бытового обслуживания, парков, других мест массового отдыха и т. д.).

На спрос и предложение на рынке недвижимости воздействует ряд факторов. Наиболее важные из них приведены в табл. 2.1.

Система факторов, определяющих состояние и тенденции спроса и предложения в границах того или иного регион, не является исчерпывающей. Например, в нее не вошли политические, национальные и даже культурные факторы, а также традиции и стереотипы поведения населения, оказывающие весьма существенное влияние на ожидания и предпочтения участников рынка, а следовательно, и на спрос и предложение.

Таблица 2.1 Система факторов, влияющих на спрос и предложение

Факторы	Влияние на предложение	Влияние на спрос
1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ		
Изменение уровня доходов населения: рост сокращение	В современных условиях является фактором увеличения предложения на рынке готового жилья	Увеличение Уменьшение
Изменение уровня доходов бизнеса: рост сокращение	Увеличение предложения на рынке коммерческой недвижимости	Увеличение Уменьшение
Доступность финансовых, в частности, кредитных, ресурсов: рост сокращение	Увеличение Уменьшение	Увеличение Уменьшение
Ставки арендной платы: рост сокращение	Увеличение Уменьшение	Уменьшение Увеличение
Стоимость строительства: рост сокращение	Уменьшение Увеличение	Увеличение на рынке готового жилья

Тарифы на коммунальные услуги и платежи за ресурсы: увеличение уменьшение	Увеличение	Увеличение
2. СОЦИАЛЬНЫЕ		
Изменение численности населения рост сокращение	Увеличение	Увеличение Уменьшение
Изменение образовательного уровня: рост понижение		Увеличение Уменьшение
Изменение уровня преступности: рост понижение		Уменьшение Увеличение

3. АДМИНИСТРАТИВНЫЕ		
Реальная налоговая ставка: рост понижение	Увеличение	Уменьшение Увеличение
Уровень налога на имущество: рост понижение	Увеличение	Уменьшение
Уровень земельного налога: рост сокращение	Увеличение	Увеличение
Зональные ограничения: более строгие менее строгие	Увеличение	Увеличение
Условия совершения сделок: либеральные ограничительные	Увеличение	Увеличение

Условия получения прав на застройку: либеральные ограничительные	Увеличение Уменьшение	
4. УСЛОВИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ		
Экологическая обстановка: улучшение ухудшение	Увеличение	Уменьшение
Уровень развития инфраструктуры: высокий низкий	Увеличение	Уменьшение

Долгосрочные и краткосрочные изменения факторов и условий на рынке недвижимости и финансовом рынке управляют спросом и предложением недвижимости. Взаимодействие этих факторов определяет ставку дохода от инвестиций в объекты недвижимости.

В настоящее время на российском рынке существует значительное превышение предложения по сравнению с потребительским спросом (особенно на коммерческую недвижимость).

Величина спроса на объекты жилой недвижимости обусловлена многими факторами: транспортной оснащённостью района расположения объекта, его экологическим состоянием, наличием объектов социально-культурного и бытового назначения. Однако, наиболее существенен так называемый фактор местоположения.

Одной из важнейших особенностей объектов недвижимости является *необходимость постоянного выполнения регламентирующих функций*.

Независимо от функционального назначения объекта он постоянно нуждается в проведении ряда управленческих процедур: коммунальном обслуживании жилых и нежилых помещений, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране, поиске и деловых контактах с арендаторами, контроле за поступлением платежей и др. Качество управления объектами недвижимости составляет значительную часть его функциональных характеристик и оказывает значительное воздействие на конкурентоспособность объектов и цену их потребления.

К особенностям рынка недвижимости можно отнести сложный **симбиоз преимуществ и недостатков с точки зрения целесообразности предпринимательской и коммерческой деятельности**.

Преимущества:

- возможность получения большей прибыли (чем на других рынках) за весь период эксплуатации объектов недвижимости;
- достаточная устойчивость потребительского спроса;
- меньшая подверженность колебаниям экономических циклов;
- наличие определенной защиты от внезапных изменений рыночной конъюнктуры ввиду долгосрочного характера аренды и длительного срока строительства конкурирующих объектов.

К недостаткам можно отнести:

- информация на рынке не столь открыта, как, например, на рынке товаров, что затрудняет процесс обоснования для объема и характера инвестиций;

- отсутствие законодательной базы в отношении обязательной публикации информации о сделках на рынке недвижимости;
- необходимость использования информации о сделках, совершаемых на рынке недвижимости;
- «жесткая» зависимость от внешних условий градостроительного регулирования, возможностей строительного комплекса и специфики потребительского спроса;
- издержки сделок (необходимость проверки юридической чистоты объекта недвижимости, а также затраты на техническую документацию и регистрацию) значительны, если не сказать высокие.

2.2. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАК ИНТЕГРИРОВАННАЯ КАТЕГОРИЯ РЫНКА

Наиболее распространенная точка зрения – рынок недвижимости характеризуется как одна из разновидностей инвестиционного рынка и выделяет несколько общих идентификационных признаков, подтверждающих наличие их структурной зависимости:

- совокупность инвесторов-покупателей и инвесторов-продавцов, взаимодействие которых приводит в конечном счете к возможности обмена между ними;
- возможность использования инструментов согласования интересов продавцов и покупателей;
- наличие экономических отношений между продавцами и покупателями;
- проявление экономических отношений между стоимостью и потребительской стоимостью товаров, обращающихся на этом рынке;
- наличие совокупности потребителей, заинтересованных в приобретении данного товара и обладающих реальными или потенциальными возможностями для такого приобретения.
- получение дохода от объекта инвестирования;
- необходимость в управлении для получения дохода. Однако **рынок недвижимости имеет и свои особенности.**

Необходимость высокого «порогового» уровня инвестиций. Недвижимость довольно затруднительно приобрести именно в таком количестве, в котором хотелось бы инвестору. Для этого необходимы значительные и вполне определенные по масштабам средства, что, с одной стороны, может потребовать уменьшения иных активов, с другой – у инвестора может просто не оказаться достаточных средств.

Например, достаточно сложно приобрести недвижимость объемом 5 % от офисного здания, и даже приобретение такой доли через участие в АО, образованным на базе здания, не дает инвестору достаточно возможностей для самостоятельного управления недвижимостью.

Необходимость в управлении.

Недвижимость в отличие от иных активов в большей степени нуждается в управлении для получения дохода.

От эффективности управления существенно зависит уровень доходности. Отсюда следуют, по меньшей мере, два вывода:

- для большинства инвесторов недвижимость как объект инвестирования представляет довольно сложный актив;
- для инвесторов, обладающих достаточными знаниями в сфере управления недвижимостью, она может быть более, предпочтительным объектом инвестирования, позволяющим извлекать больший доход и обладать контролем над активом.

Неоднородность недвижимости.

Данный фактор определяет существенную дифференциацию в доходах между различными объектами недвижимости одного типа в пределах даже одной местности.

Защищенность доходов от инфляции.

Недвижимость в большей степени, чем финансовые активы защищена от инфляции.

Через арендную плату или цену инфляция переносится в доход, так что доход растет вместе с инфляцией.

Высокие транзакционные издержки.

Сделки с недвижимостью требуют высоких транзакционных (операционных) издержек.

Для коммерческой недвижимости эти издержки составляют примерно 1 % от цены объекта, для жилой они существенно выше и могут достигать до 10 % от цены.

Низкая корреляция доходов от недвижимости с доходами от финансовых активов.

Относительная независимость доходов от недвижимости по сравнению с доходами от финансовых активов делает недвижимость своего рода арбитром для портфелей финансовых активов.

Особенности ценообразования.

Цены на фондовом рынке являются прямым следствием последних сделок с ценными бумагами, прежде всего, корпоративными. Ценообразование на рынке недвижимости – результат последней продажи и переговоров между участниками совершающейся сделки. Отсюда – ценообразование на рынке ценных бумаг более динамично, чем на рынке недвижимости, а колебания цен более часты.

Сохранность инвестируемых средств.

Недвижимость предоставляет инвестору больше гарантий сохранности инвестированных средств.

Земля – неуничтожима (если не учитывать возможного ухудшения ее качеств). Здания и сооружения – долговечные конструкции, но обеспечение сохранности недвижимости может требовать дополнительных усилий (например, страхования).

Обладая рядом отличительных особенностей по сравнению с другими финансовыми активами, недвижимость может рассматриваться и как часть общего инвестиционного портфеля, позволяя снизить общий риск, и как самостоятельный актив.

В то же время недвижимость может приобретаться и как товар, необходимый для производства или для личного потребления.

Таким образом, **рынок недвижимости можно охарактеризовать как сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью.** Такие отношения проявляются между инвесторами в процессе купли-продажи недвижимости, ипотеки, сдачи объектов недвижимости в аренду и т. д.

Купля-продажа объектов недвижимости – это не просто купля-продажа товара, а движение капитала, т. е. стоимости, приносящей доход.

Другой подход акцентирует внимание на объектах недвижимости как товарах особого рода.

Объекты недвижимости в большей степени, чем какие-либо другие товары, подвергаются государственному воздействию, в результате чего риск потери вложений в данные объекты может быть выше, чем в другие товары.

Товар на рынке недвижимости – это участок земли с принадлежащими ему природными ресурсами (почвой, водными, минеральными и растительными ресурсами), а также находящимися на нем зданиями и сооружениями. Кроме того, существует, так называемая, неотъемлемая часть недвижимости: объекты в ее составе, которые при определенных условиях могут толковаться как «движимые». Это имеет важное значение при сделках купли-продажи, при оформлении закладных, в описании условий аренды и при оценке объектов недвижимости.

Согласно нормативным актам, принятым в период с 1990–1996 гг., уже можно говорить о недвижимости как о товаре, который повсеместно продается и покупается. *Сущность недвижимости как товара триединая:*

– физическое содержание объекта недвижимости (физические характеристики, описывающие площадь, объем, материалы конструкций, мощность инженерных систем и т. п.);

– юридические характеристики (в рыночном обороте участвуют права на объект недвижимости, а не сам объект);

– экономические характеристики, дающие представления о стоимости объекта (рыночной, восстановительной, замещения и т. п.);

– затратах на его содержание (текущий и капитальный ремонт, вода, газ, электричество и т. д.); и доходности (аренда и косвенные доходы, повышение стоимости и т. д.).

В соответствии с этим любой из объектов недвижимости в процессе существования проходит несколько этапов. А именно:

1. *Создание – инвестиционно-строительный этап развития объектов недвижимости (инвестиционный замысел, определение назначения объекта недвижимости, его проектирование, землеот-вод, строительство (реконструкция), сдача в эксплуатацию.* Этот этап наиболее сложен, ибо он состоит из многочисленных составляющих.

2. *Оборот прав на ранее созданную недвижимость*, включающий продажу, сдачу в аренду и т. д... На этом этапе происходит возврат вложенных инвестиций в предыдущем цикле и начало получения прибыли, а также морального и физического износа.

3. *Управление объектами недвижимости* — эксплуатация, ремонт, поддержание в системе городских инфраструктур и коммунального хозяйства. Этот этап наиболее продолжителен и ограничивается целесообразностью эксплуатации объекта недвижимости и размером затрат на устранение физического и морального износа.

К специфическим характеристикам недвижимости как товара, обращающегося на данном рынке, относится, в первую очередь, его *стационарность* (неподвижность). Объекты недвижимости неотделимы от местности, в которой они находятся, и покупатель недвижимости приобретает с ней весь спектр характеристик местности.

Неповторимость, уникальность, разнородность образуют еще одну группу признаков недвижимости. Объекты могут отличаться по размерам и планировке, качеству и системам коммунального обслуживания (водопровод, канализация, отопление, кондиционирование, лифты и т. д.) конструктивным элементам и отделке.

Еще одна характерная черта недвижимости – это *долговечность*, которая выше, чем у других товаров. Долговечность накладывает на собственника объекта недвижимости обязанности по проведению ремонтов (капитальных и косметических) и контролю темпов физического износа.

Объекты недвижимости характеризуются еще и *длительностью создания*. Средняя продолжительность цикла строительства или реконструкции составляет 3–3,5 года.

Недвижимости как товару присуще *несовпадение характеристик товаров* (асимметрия представлений о товаре) – объектов недвижимости с точки зрения производителя и потребителя. С позиций потребителя, в частности, в качестве товара, удовлетворяющего потребность в жилье, в большинстве случаев рассматриваются квартира или часть жилого дома, а с позиций строительной организации производимым товаром является законченный многоквартирный или секционный дом.

Недвижимость – дорогой товар и для его приобретения часто *используются сложные финансовые схемы*, включающие залог или зачет стоимости прежнего объекта недвижимости, различные виды ипотек и др. Права владения, пользования и распоряжения недвижимостью отличны от прав владения другими товарами и являются предметами сделки. Из-за сложности процедуры передачи прав на объекты недвижимости устанавливается *низкий уровень ее ликвидности как товара*, т. е. ее нельзя быстро реализовать.

Особые характеристики недвижимости формируют широкий спектр информации, необходимой для представления этого товара на рынке. К общим вопросам, связанным с принятием инвестиционного решения и требующим анализа можно отнести:

- текущие и ретроспективные характеристики рынка недвижимости;
- социально-демографические показатели;
- параметры регионального и местного рынков недвижимости и пр.

Исследование рынка недвижимости необходимо проводить для определения соотношения между спросом и предложением на конкретный вид товара в конкретный момент времени. Низкое качество аналитической работы может привести к кризисам на рынке недвижимости.

В качестве примера можно привести кризис на рынке жилой недвижимости в конце 90-х гг. в Москве, где чрезмерное и беспорядочное инвестирование в новое строительство привело к перенасыщению жильем и, соответственно, и к его невостребованности.

Наличие характерных черт, присущих товарному рынку, не исключает взаимосвязи между рынком недвижимости и рынком инвестиций. Они существуют как отдельные, самостоятельно функционирующие элементы единого рынка страны.

Существует еще один подход к изучению социально-экономической сущности рынка недвижимости, который увязывает этот рынок с рынком услуг. Назначением рынка услуг, как известно, является создание условий для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека во всей многогранности их свойств и проявлений.

Любые объекты недвижимости предназначены для обслуживания вполне конкретных процессов:

- *рынок жилья* – для обеспечения жилищных нужд;
- *рынок промышленных объектов* – для реализации производственно-технологических процессов;
- *рынок земельных участков* — для обеспечения сельскохозяйственного производства, промышленно-гражданского строительства, рекреационных нужд.

Рынок недвижимости предназначен для оказания определенных специфических услуг и по своей социально-экономической природе близок к понятию рынка услуг.

Однако не совсем правильно утверждать, что рынок недвижимости – это составной элемент единого рынка услуг.

Услуга, как товар особого рода, обладает рядом отличительных черт:

- неотделимостью от производителя;
- неосвязаемостью;
- несохраняемостью;
- непостоянством качества.

При этом услуга может быть связана или не связана с товарами, имеющими материально-пространственную форму выражения, но и в том и в другом случае она полезна не как вещь, а как определенная деятельность.

Очевидно, что услуги, предоставляемые объектами недвижимости, не обладают всей совокупностью черт, присущих приведенному выше способу идентификации.

В частности, они могут осуществляться и при отчуждении непосредственного производителя объекта, имеют возможность сохраняться и имеют осязаемый характер.

Объект недвижимости полезен не сам по себе, а как совокупность возможностей для реализации деятельного процесса и его обслуживания.

Это обстоятельство позволяет характеризовать рынок недвижимости как одну из разновидностей рынка услуг, но разновидность весьма специфичную, требующую для своего изучения взвешенного подхода, объединяющего принципы системного и индивидуального исследования.

С экономико-философской точки зрения *рынок недвижимости – это инфраструктурная категория, связанная с созданием условий, необходимых для осуществления производственной, коммерческой, социальной, экологической и иной деятельности.*

Обобщая понятийно-терминологические подходы, можно сделать следующие выводы. Социально-экономическая природа рынка недвижимости достаточно сложна и ввиду отсут-

ствия весомых теоретических оснований для его однозначной идентификации рассматривать рынок необходимо во взаимосвязи с рынками товаров, инвестиций и услуг.

Рынок недвижимости – интегрированная категория и предполагает наличие характерных черт, присущих рынкам товаров, инвестиций и услуг (рис. 2.2).

Такая трактовка не противоречит узконаправленному пониманию рынка, подразумевающему *экономическую функцию сведения вместе покупателей и продавцов*.

Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от принятия инвестиционных решений, базирующихся на его исследовании и анализе. От того, насколько профессионально выполнен этот анализ, зависит достоверность бизнес-планов, на основании которых принимаются инвестиционные решения. Соответственно анализ рынка недвижимости должен выполняться профессиональными аналитиками с определенной подготовкой и квалификацией, на основе разработанных стандартов анализа рынка недвижимости. Эти стандарты должны обеспечивать состоятельность и достоверность исследования на основании единых критериев, исключающих различные толкования.

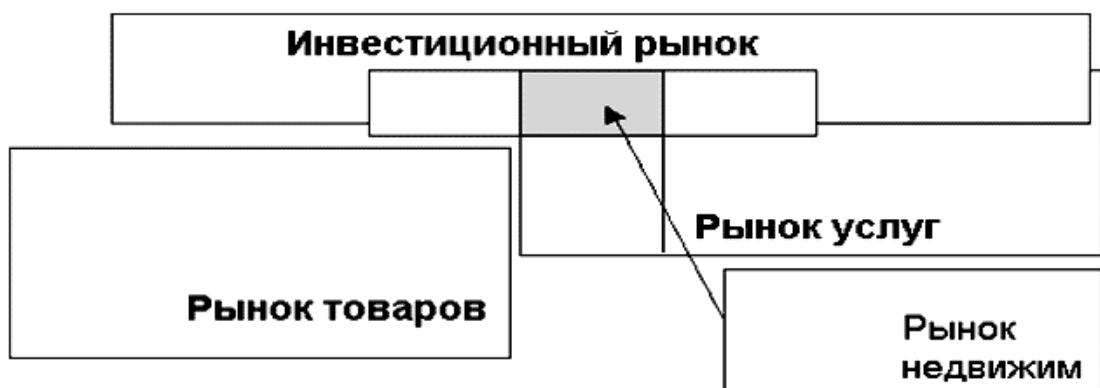


Рис. 2.2 Рынок недвижимости и его связь с другими рынками

Профессиональное исследование рынка недвижимости пока не является самостоятельным и независимым видом предпринимательской деятельности, но дальнейшее бурное развитие рынка недвижимости приведет к формированию его прикладного анализа.

2.3. ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

Известно, что в России на одного жителя приходится значительно меньше жилой площади, чем в европейских странах, в том числе в бывших странах народной демократии, так же, как и наша страна пострадавших в период второй мировой войны.

На примере Москвы можно проиллюстрировать состояние обеспеченности жилой площадью жителей города по сравнению с жителями городов Западной Европы. В настоящее время в Москве на одного жителя приходится 23 кв. м общей жилой площади, тогда как в городах Западной Европы – от 40 до 70 кв. м.

В послевоенный период в стране повсеместно была создана развитая база строительной индустрии, которая позволила в относительно короткий срок провести восстановительные работы на объектах экономики и обеспечить дальнейшее повышение экономического потенциала страны.

Созданная в этот период развития база индустриального домостроения позволила нарастающими темпами развивать строительство преимущественно крупнопанельных и крупноблочных жилых домов и в большей части объектов социально-бытового назначения.

Однако бытовые условия проживания в таких домах, особенно построенных в первые послевоенные 10–20 лет, не отвечают современным требованиям. Особенно отстали как от уровня современных бытовых требований, так и по износу конструкций пятиэтажные панельные жилые дома, построенные в 50-х гг. Эти дома в большинстве регионов либо сносятся (на их месте с использованием имеющихся коммуникаций строят новые серии домов), либо реконструируются.

За последние годы в практике строительного производства произошли значительные изменения, связанные с повышением уровня механизации работ и квалификации работников строительного комплекса в целом. В условиях перехода к рыночным отношениям в строительстве изменились и социальные условия работников строительства. Большое значение стала иметь конкуренция на получение заказов на строительство.

Если проанализировать изменения стоимости строительства в Москве (с учетом специфики российского ценообразования в строительстве) за последние 10 лет – с 1990 по 1999 гг., т. е. в период перехода к рыночным отношениям в строительстве, – то следует отметить, что изменения стоимости в секторе создания жилой недвижимости происходили за счет двух факторов:

- инфляции;
- изменения ценообразующих факторов, происходящих в связи с научно-техническим и социальным прогрессом и проведением мероприятий по охране окружающей среды.

Действующие с 1984 г. и пересчитанные в 1991 г. сметные нормы устарели – морально и технически. Морально изменились условия в экономике страны (сменилась форма собственности, наблюдается нестабильность оптовых и розничных цен на материалы и продукты), существует расслоение общества, произошли изменения в покупательной способности населения, банкротство отечественной промышленности и ресурсообразующих организаций и хозяйств. Они устарели в связи с тем, что технические причины заключаются в следующем: изменились технологические процессы возведения и отделки зданий и сооружений, а также монтажа санитарно-технического оборудования и лифтов за счет применения качественно новых строительных материалов конструкций, изделий и сантехоборудования, более современных машин и механизмов, в том числе средств малой механизации в замен ручного труда.

В 1999 г. организациями всех форм собственности на развитие и поддержание экономики и социальной сферы в основной капитал вложено около 600 млрд. руб., что в сопоставимых ценах составило 101 % уровня 1998 г. Большая часть инвестиций в основной капитал финансируется за счет собственных средств предприятий (52 %). Возросла доля кредитов банков с 4 % в 1998 г. до 6 % в 1999 г. Инвестиции в отраслях, производящих товары для населения, увеличились на 7,5 %, в транспорт – на 4,5 %, в промышленность – на 2,5 %. К сожалению, доля инвестиций в строительную индустрию и жилищно-коммунальное хозяйство снизилась на 3 %. В 1999 г. объем подрядных работ, выполняемых организациями всех форм собственности, составил 314,5 млрд. руб., что в сопоставимых ценах выше уровня 1998 г. на 5,4 %.

Несмотря на снижение инвестиций в жилищную сферу в 1999 г., за счет всех источников финансирования было построено 414 тыс. новых благоустроенных квартир и индивидуальных домов общей площадью 32 млн. кв. м, что на 4,3 % выше уровня 1998 г. в 1999 г. объемы индивидуального жилищного строительства по сравнению с 1998 г. увеличились на 14,6 %, а доля индивидуального жилищного строительства от общих объемов строительства жилья в целом по стране достигла 43,3 % (а в отдельных регионах 60–70 %).

Приведенные данные по индивидуальному жилищному строительству свидетельствуют, что при существующем социальном положении значительной части населения и низком прожиточном уровне приобрести квартиры на рынке строящегося жилья при сложившихся высоких ценах может лишь незначительная, хорошо обеспеченная часть населения. Довольно большая часть населения преимущественно в небольших городах, поселках и в сельской местности предпочитает строить себе жилье индивидуальным способом, т. к. такой вид строительства обходится застройщику в несколько раз дешевле.

При наличии в стране огромных, недоиспользуемых производственных мощностей по индивидуальному домостроению в социальном плане на первый план выходит проблема снижения стоимости строительства жилья, в том числе за счет совершенствования налоговой системы, применения более дешевых видов используемых материалов и оборудования квартир.

В 1999 г. рост стоимости строительной продукции (имеется в виду строительство объектов недвижимости, т. к. стоимость оборудования в этой оценке не участвует) в среднем по России составил 33 %, в том числе стоимость строительства жилья возросла на 34 %, стоимость строительно-монтажных работ – на 31 %.

Основными факторами увеличения себестоимости строительно-монтажных работ являются опережающий рост цен на строительные материалы, комплектующие изделия и энергоносители, а также зарплаты работников строительной отрасли. Отпускные цены на строительные материалы выросли за год в среднем по стране более, чем на 40 %. Особо следует отметить неконтролируемый рост стоимости импортных материалов и отечественных металлоконструкций, арматуры и металлопроката (до 150 % за год). Нельзя признать нормальным, когда цены на строительную продукцию, в том числе на местные строительные материалы, и жилье в соседних регионах, имеющих практически одинаковый строительный потенциал, отличаются на 30–50 % и более.

К концу 1999 г. в большинстве регионов России завершена работа по переходу на новые сметные нормы и цены. Однако в некоторых регионах эта работа организована не на должном уровне. А ведь это ключевая задача по упорядочению сложившегося ненормального положения по неконтролируемому росту цен на строительную продукцию.

Главгосэкспертизой в 1999 г. было подготовлено около 400 сводных экспертных заключений, в том числе 203 – по ТЭО и проектам с общей стоимостью строительства 7,3 млрд. руб. (в базисных ценах 1999 г.). За счет совершенствования проектных решений по замечаниям экспертизы общая заявленная стоимость строительства снижена на 513 млн. руб. или

на 70 %. Если учесть, что такой уровень завышения стоимости строительства может иметь место и в других проектах, не подвергнутых экспертной проверки, то общий объем завышения стоимости строительства в 1999 г. можно оценить в 42 млрд. руб. в ценах, действовавших в 1999 г. (7 % от 600 млрд. руб. инвестиций, вложенных в основной капитал в 1999 г.).

Как видно из этих данных, произвольное завышение цен в строительстве имеет большое значение. Это подтверждают и данные Госкомстата об опережающем росте стоимости строительства по сравнению с общим уровнем роста цен в отраслях экономики.

В настоящее время стоимость построенного жилья в различных регионах значительно различается. Отдельные проекты так называемого уникального жилья в престижных районах предусматривают стоимость 1 кв. м общей жилой площади до 2300 долл. США. При этом в районах массовой застройки стоимость 1 кв. м жилья в Москве и в ряде других регионов не превышает 200 долл. США.

По данным Института экономики города, сегодня отношение средней стоимости жилья к средним годовым семейным доходам составляет 5,5 раза, что больше по сравнению с 1993 г. в 3 раза. Поэтому большое развитие должно получить так называемое ипотечное строительство, или, иными словами, строительство жилых квартир для нуждающихся в получении жилья или в улучшении жилищных условий за счет долговременных кредитов.

Важным фактором обеспечения жильем наиболее нуждающейся категории населения является реализация программы государственных жилищных сертификатов (ГЖС), в результате которой выработаны механизмы государственной поддержки определенных групп граждан. Эта программа наиболее полно обеспечивает права граждан на получение жилья по собственному выбору в пределах социальных норм.

Программа ГЖС основывается на следующих принципах:

- бюджетная субсидия направляется напрямую нуждающимся;
- гражданин имеет право приобрести готовое жилье по собственному выбору на первичном или вторичном рынке;
- бюджетные средства проходят напрямую от плательщика до продавца, минуя посредника.

В осуществлении программ жилищных сертификатов накоплен огромный положительный опыт. Однако при реализации данной программы нельзя допустить дискриминации, как это имеет место на местах. Многие объекты финансируются фиктивно. Источники финансирования расписаны по различным направлениям, но не по тем статьям, которые требуются.

На примере строительства недвижимости в Москве и Московской области можно проанализировать содержание фактического и рационального ценообразования в строительстве.

В 1999 г. в Москве построено 3,4 млн. кв. м, в Московской области – 2,7 млн. кв. м общей жилой площади, что составляет соответственно 10,7 и 8,5 % от общего объема по стране. Диапазон стоимости 1 кв. м жилья в Москве составляет от 200 до 2000–2200 долл. США.

Изменение затрат на производство подрядных работ в строительных организациях всех форм собственности (в % от стоимости выполненных подрядных работ) за последние 10 лет по отдельным регионам характеризуется данными табл. 2.3.

**Таблица 2.3 Изменение затрат на производство
подрядных работ по регионам России**

Регионы России	1990 г.	1995 г.	1998 г.	1999 г.
Российская Федерация	85	82	90	90
Центральный район	82	79	91	91
В том числе:				
Москва	79	78	89	90
Московская область	86	76	91	91
Отдельные характерные регионы:				
Республика Калмыкия	86	89	114	115
Республика Адыгея		85	102	103
Республика Северная Осетия-Алания	89	91	107	110
Амурская область	84	89	105	108

Как видно, затраты на производство подрядных работ в строительстве характеризуются постоянным повышением стоимости выполненных работ по сравнению с стоимостью по сметам (или по договорам), что подтверждает снижение уровня рентабельности. По отдельным районам характерна тенденция убыточности работы подрядных организаций. Это зависит и от уровня поставленной сметно-договорной работы в регионе, и от уровня хозяйствования строительных организаций.

Структура изменения затрат на производство подрядных работ (по элементам затрат) в строительных организациях некоторых регионов России (в % от общего объема затрат) характеризуется данными табл. 2.4.

По данным Госкомстата РФ, средние цены на строительные материалы и конструкции по регионам РФ в 1999 г. имеют значительный разброс, что влияет на общие затраты и стоимость строительства. Так, стоимость 1 куб. м бетона товарного колеблется от 459,5 руб. в Северо-Кавказском районе и 240 руб. в Калининградской области до 1131,4 руб. в Дальневосточном округе. Разброс стоимостных показателей на другие материалы между регионами составляет от 1,5 до 3 раз.

Очевидно, что цены на те или иные материалы зависят от наличия в данном регионе запасов сырья по нерудным материалам или глины для кирпича либо от наличия предприятий, которые выпускают строительные материалы и конструкции.

Таблица 2.4 Структура стоимости строительных материалов по регионам Российской Федерации

Регионы России	Материальные затраты		Оплата труда		Отчисления на социальные нужды		Амортизация основных фондов	
	1990 г	1998 г	1990 г	1998 г	1990 г	1998 г	1990 г	1998 г
Российская Федерация	52,7	53,6	26,9	23	4	8,7	6,6	4,7
Мурманская область	55,9	44,7	22	30,3	3,7	11,5	5,5	4,3
Центральный район	54,4	57,5	27,1	20,5	4,8	7,9	7,7	4,1
В том числе:								
Москва	53,9	60,1	27,4	19,4	4,8	7,4	7,2	2,5

Окончание табл. 2.4

Регионы России	Материальные затраты		Оплата труда		Отчисления на социальные нужды		Амортизация основных фондов	
	1990 г	1998 г	1990 г	1998 г	1990 г	1998 г	1990 г	1998 г
Московская область	53,1	54,1	28,7	22,3	5,1	8,7	7,4	5,4
Отдельные характерные регионы:								
Саратовская область	56,8	61	24,1	18,4	3,6	6,6	8,3	4,7
Омская область	58	61,7	24,1	17,8	4	6,7	6,3	5,3
Красноярский край	40,5	43,6	37,8	31,8	6	11,6	7,2	5

Однако большую долю в стоимости строительных материалов и конструкций занимают транспортные расходы.

Средние цены на строительные материалы и конструкции по регионам РФ в 1998 г., по данным Госкомстата РФ, отображены в табл. 2.5.

Стройматериалы												
Район	Бетон товар ный, куб. м	Раств ор товар ный, куб. м	Кирпи ч керам и ческн й, тыс.шт. т.	Ще- бель, куб. м	Песок , куб. м	Сталь ные конст рукци и по «КМ» , т	Лес пиле ный, куб. м	Плитк а керам и ческая , кв. м	Рубе- роид, КВ. М	Лино леум, кв. м	Стек ло окон ное 3-4 мм, КВ. М	Це- мент, т
Северо- Западный	695,6	608,8	1004,1	88,85	50	6485,9	802,9	45,9	5,8	42,2	38,7	428,6
Центральный	686,9	393,1	905,4	103,5	53,8	6064,5	724,2	45,7	5,2	46,9	26,8	404,9
Волго- Вятский	533,3	397,7	1039	145,1	75,8	5097,2	592,2	52	5,6	47,5	29,2	387,8
Центрально черноземный	411,8	336,6	1031,1	136,6	34,95	4527,5	813,7	68	7,45	51,6	23,4	359,5
Поволжский	537,7	402,4	985,3	140,2	45,3	6953,7	833,15	56,9	7,55	62,2	30,9	474,6
Северо- Кавказский	459,5	453,5	843,4	77,6	36,7	4394,7	985,2	83,4	7,85	42,3	25,2	529,2

Уральский	541,6	453,5	1038,7	111,6	56,9	7089,8	450,7	56,9	5,65	53,2	23,5	375,1
Западно- Сибирский	482	459,9	1261,2	117,1	94,8	5316,4	631,6	63,8	5,8	63	35,1	427,1
Восточно- Сибирский	495,9	501,1	1045,4	78,85	117,35	5873,3	708,2	52,3	6,6	92,7	32,9	540,5
Дальне- восточный	1131,4	1081,2	2585,3	155,2	121,5	9738,5	1550,4	85,6	10,1	80,5	64,4	1359,2
Калининград ская область	240	252,7	1093,9	129,7	21,1	3610,2	486	58	3,3	3038,7	19,4	353,7

Таблица 2.5 Составляющие стройматериалов по регионам Российской Федерации

Доля транспортных расходов в цене приобретенных материалов и конструкций по регионам РФ отражена в табл. 2.6.

Таблица 2.6 Доля транспортных расходов в цене стройматериалов по регионам Российской Федерации снижение затрат на амортизацию основных фондов по России и другим регионам в 1,5–1,7 раза, а по Москве – в 3 раза, это подтверждает, что ассигнования на поддержание основных фондов и их восстановление в строительном комплексе уменьшаются, основные фонды, в том числе и строительная техника, устаревают;

Район	Стройматериалы											
	Бетон- товар- ный, куб. м	Раствор- товар- ный, куб. м	Кирпич- керами- ческий, тыс.шт.	Ще- бень, куб. м	Песок, куб. м	Сталь- ные конст- рукции по «КМ», т	Лес- пиле- ный, куб. м	Плитка- керами- ческая, кв. м	Рубе- роид, КВ. М	Лино- леум, кв. м	Стекло- оконное, 3-4 мм, КВ. М	Це- мент, т
Северо- Западный	14,55	15,1	18,5	15,2	15,75	2	6,5	9,3	18,45	7,85	11,2	12,7
Центральный	11,45	7,85	10	27,55	19,65	3,4	9,65	7,05	8,7	6,9	8,85	13,4
Волго- Вятский	8,05	9,5	10,03	26,85	35	15,45	7,55	11,35	13,5	11,15	7,25	7,05
Центрально- черноземный	7,65	6,6	9,65	25,45	21,95	8,8	15,1	5,8	4,8	3,75	11,7	9,75
Поволжский	13,3	13,7	8,05	20,05	19,55	7,15	15,6	13,85	7,4	4,85	10,75	19,65
Северо- Кавказский	4,75	15,8	12,1	23,2	34,05	8,2	10,45	6,7	6,85	9,55	10,35	10,95
Уральский	8,65	9,15	10,7	36,9	38,55	0,6	10,15	9,6	8,2	7,05	12,3	11,3
Западно- Сибирский	10,65	10,4	10,85	45,25	21,3	17,35	10,6	5,86	11,3	16,4	8,1	20,35
Восточно- Сибирский	8,6	10,4	7	27,4	20	10	3,85	7,9	13	10,05	10	8,9
Дальне- восточный	10,15	12,45	15,4	35,6	41	13	-19,7	12,5	8,45	10,35	13,25	20,9

очень низкая доля материальных затрат по Красноярскому краю по сравнению с показателями в целом по России и по другим регионам (на 19 % ниже) и высокая доля затрат на оплату труда (на 38 % выше);

наиболее высокий уровень материальных затрат в общем объеме затрат в строительстве в 1998 г. в Москве (60,1 %), в Саратовской области (61,0 %) и в Омской области (61,7 %), т. е. выше, чем в целом по России, на 12–15 %, что свидетельствует о применении более дорогостоящих материалов в строительстве по сравнению с другими регионами.

Рентабельность строительных организаций в некоторых регионах с 1994 г. по 1998 г. характеризуется данными табл. 2.7.

Как видно, рентабельность строительных организаций России с 1994 г. по 1998 г. снижается, а в некоторых регионах, как, например, в Калмыкии, она снизилась до отрицательных показателей, в Тульской области в 1998 г. она составила всего лишь 1 %.

Таблица 2.7 Показатели рентабельности строительных организаций по регионам Российской Федерации

Регионы России	1994 г.	1995 г.	1997 г.	1998 г.
Российская Федерация	23	23	11	11
Мурманская область	11	18	8	5
Центральный район	29	28	11	10
В том числе:				
Москва	29	33	12	11
Московская область	36	33	10	9
Тульская область	22	21	7	1
Отдельные характерные регионы:				
Республика Калмыкия	15	9	-17	-5
Красноярский край	17	26	18	22

Затраты на производство работ проектно-изыскательских организаций всех форм собственности приведены в табл. 2.8.

Таблица 2.8 Затраты проектно-изыскательских организаций по регионам Российской Федерации

Регионы России	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Российская Федерация	77	85	86	86
Республика Карелия	89	100	103	104
Центральный район	80	86	90	92
В том числе:				
Москва	81	86	91	92
Московская область	76	87	83	82
Другие характерные районы:				
Пензенская область	111	114	114	115
Пермская область	73	87	105	107
Красноярский край	93	98	103	105

Структура затрат на производство работ по элементам в проектно-изыскательских организациях в 1993 и 1998 гг. представлена в табл. 2.9.

Следует отметить, что в структуре затрат на проектно-изыскательские работы с 1993 по 1998 гг. в целом по РФ, Центральному району и по Москве доля оплаты труда сократилась на 17 %, отчисления на социальные нужды – на 7 %, а доля амортизации основных фондов увеличилась в 5,4 раза. Это подтверждает удорожание материалов, а увеличение доли амортизации объясняется приобретением оргтехники и компьютеров для совершенствования этих работ.

Таблица 2.9 Структура затрат проектно-изыскательских организаций по элементам работ

Регионы России	Материальные затраты		Оплата труда		Отчисления на социальные нужды		Амортизация основных фондов	
	1993 г.	1998 г.	1993 г.	1998 г.	1993 г.	1998 г.	1993 г.	1998 г.
Российская Федерация	6,9	12	58,4	48,4	19,7	18,3	0,7	3,8
Центральный район	6,2	10,2	56,7	48,7	21,5	18,6	0,7	3,4
В том числе:								
Москва	6,1	9,7	56,1	48,6	21,8	18,7	0,7	3,3

Как следует из анализа данных о состоянии строительства в России, одной из основных причин столь быстрого падения объемов строительства является дефицит инвестиционных ресурсов, а также чрезмерно быстрый процесс приватизации. Это, в свою очередь, привело к ускоренному, зачастую ничем не обоснованному и неконтролируемому росту стоимости строительства. Удорожание стоимости строительства привело к образованию большого объема незавершенного строительства, которое на конец 1999 г. достигло стоимости около 1 трлн. руб. Из-за высокой стоимости строительства жилья и низкой покупательной способности населения, в том числе нуждающегося в приобретении этого жилья, образовался большой объем нереализованных квартир на первичном рынке жилья.

Таким образом, снижение стоимости строительства жилья является одной из первостепенных задач в строительном производстве.

Быстрый рост экономики в Китае, удельный вес которой достиг 10 % мирового уровня (для сравнения: в США этот показатель составляет 22 %), эксперты и специалисты объясняют прежде всего лидирующим развитием строительства, внимательным отношением государства к этому сектору народного хозяйства, и, наоборот, обвальное падение объемов строительства в России эксперты объясняют чрезмерно быстрым процессом приватизации. В целях развития строительного сектора стран ЕС и США на ближайшие 20–25 лет заключаются в снижении стоимости строительства на 30 %, сокращении сроков возведения объектов на 50 %, уменьшении количества отходов и загрязнения окружающей среды на 50 %.

Эти тенденции в определенной мере могут быть ориентиром и для отечественного инвестиционно-строительного комплекса, для формирования приоритетных направлений научно-технического развития строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Исходя из складывающейся ситуации в рыночных условиях, стоимость недвижимости в перспективе будет изменяться, главным образом в сторону удорожания. В связи с продолжающимся ростом цен на топливо и электроэнергию (что неизбежно отразится на перерабатывающих отраслях экономики) будет увеличиваться стоимость строительных материалов и санитарно-технического оборудования. За счет этого фактора будут увеличиваться и транспортные расходы, поскольку увеличение стоимости топлива напрямую связано с увеличением стоимости транспортных расходов.

В табл. 2.10 приведены прогнозируемые затраты на строительное производство на период до 2005 г.

Таблица 2.10 Прогнозируемые затраты на строительное производство

Годы	Материальные затраты, %	Затраты на оплату труда, %	Отчисления на социальные нужды, %	Амортизационный фонд, %	Затраты на подготовку кадров
1998 г., факт	53,6	23	8,7	4,7	10
	-	-	-	-	-
1999 г., ожидаемые показатели	54,6	23	7,6	4,8	10
	-	-	-	-	-
2000 г., прогноз	55,6	22,5	7,1	4,8	10
	-	-	-	-	-
2003 г., прогноз	56,2	22,2	7	4,6	10
	-	-	-	-	-
2005 г., прогноз	56,8	21,9	6,9	4,4	10
	-	-	-	-	-

Как указано в табл. 2.10, в связи с прогнозируемым ростом стоимости строительных материалов несколько снижается процентная доля некоторых статей затрат на строительное производство – оплаты труда, отчислений и амортизации. Это объясняется лишь тем, что в общих затратах увеличивается доля стоимости материальных затрат, а оплата труда и затраты по другим статьям в абсолютных показателях могут и не снижаться. Тем более что за счет применения более качественных материалов и изделий, повышения механовооруженности строительства, будет увеличиваться производительность труда и выработка в натуральных показателях.

В связи с прогнозируемым ростом стоимости материальных затрат в строительном производстве по указанным выше причинам одной из главных задач является недопущение значительного увеличения на рынке общей стоимости объектов недвижимости, и в первую очередь, жилых квартир, т. к. покупательная способность большей части населения страны очень низкая.

Снижение стоимости строительства жилья должно обеспечиваться за счет исключения необоснованных затрат на производство, полного исключения обложения жилищного строительства налогом на добавленную стоимость, совершенствования проект-но-изыскательских работ и общего улучшения организационно-хозяйственной деятельности строительных организаций.

2.4. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ОТНОШЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Характерной чертой рыночных отношений в сфере недвижимости являются наличие специальной нормативно-правовой базы, регламентирующей отношения, связанные с недвижимым имуществом, и, что особенно важно, более значительная, чем в других секторах рыночной экономики, роль региональных и муниципальных нормативных актов.

Законодательство в сфере недвижимости представляет собой совокупность законов, иных нормативных правовых актов, посредством которых государством устанавливаются, изменяются или отменяются соответствующие правовые нормы.

Систему законодательства образуют различные законы, а также иные нормативные правовые акты, регулирующие отношения в сфере недвижимости (прил. 6).

Источники права подразделяются на две основные группы:

- федеральные законы в сфере недвижимости и иные принятые в соответствии с ними нормативные правовые акты;

- законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ.

Конституция РФ является правовой основой развития всего российского законодательства. Она имеет высшую силу и прямое действие. Законы и иные правовые акты, принимаемые в РФ, должны полностью соответствовать положениям Конституции РФ.

В Конституции РФ решаются вопросы компетенции РФ и ее субъектов по жилищному и гражданскому законодательству. Так, по Конституции РФ **жилищное законодательство является предметом совместного ведения РФ и субъектов РФ**.

Исходя из этого, жилищные отношения могут регулироваться как актами РФ, так и актами субъектов РФ. Конкретное разграничение полномочий между РФ и ее субъектами в жилищной сфере можно определить путем анализа законодательства, договоров России с субъектами Федерации, конкретных правоотношений.

Причем законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ не могут противоречить федеральным законам. В случае противоречия между федеральным законом и иным актом, изданным в РФ, действует Федеральный закон (ч. 5 ст. 76 Конституции РФ).

Жилищный кодекс (ЖК), другие федеральные законы регламентируют жилищные отношения, которые согласно ст. 72 Конституции РФ являются предметом совместного ведения РФ и субъектов РФ. Поэтому ЖК и федеральные законы выступают одновременно в качестве правовой базы, на основе которой принимаются законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ. Исходя из конституционных положений, законодательство в РФ в сфере недвижимости развивается как сложная система, в которой в качестве системообразующих законов выступают Конституция РФ, федеральные законы (например, «Об основах федеральной жилищной политики», «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации»), Жилищный кодекс РФ и другие акты.

В то же время законодательство в сфере недвижимости невозможно рассматривать как систему только одних законов в узком смысле, в состав указанного законодательства должны включаться и другие нормативные правовые акты, что вытекает из ст. 76 Конституции РФ, согласно которой по предметам совместного ведения издаются не только федеральные законы, но и «принимаемые в соответствии с ними законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации».

В состав жилищного законодательства, кроме законов и других нормативных актов гражданско-правового, финансового характера, входят также законы и другие нормативно-правовые акты, определяющие компетенцию органов исполнительной власти – правительства РФ, министерств и других федеральных органов управления, предприятий, учре-

ждений, организаций в области управления государственным и муниципальным жилищным и другими фондами, организации эксплуатации и ремонта жилищного фонда и др.

Новый ГК содержит наиболее важные нормы, связанные с осуществлением прав на жилое помещение (гл. 18 и 35 ГК РФ). В 1983–1995 гг. жилищное законодательство России развивалось отдельно от гражданского законодательства.

Согласно ст. 288 ГК РФ собственник владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему жилым помещением в соответствии с его назначением, т. е. для проживания собственника и членов его семьи. ГК РФ одновременно устанавливает также, что жилые помещения могут сдаваться для проживания других граждан на основании договора.

Вторая часть ГК РФ включает гл. 35 «Наем жилого помещения», посвященную общему регулированию найма жилого помещения, осуществляемого, как правило, на коммерческих началах. Вместе с тем в ГК РФ прямо признается существование жилищного законодательства как отрасли законодательства. Это вытекает из Конституции РФ, в которой упоминается отдельно гражданское законодательство (п. «о» ст. 71) и жилищное законодательство (п. «к» ст. 72).

Из этого следует, что гражданское законодательство регулирует отношения, связанные с владением, пользованием и распоряжением как жилыми, так и нежилыми помещениями (см. раздел 4).

В ГК РФ (ст. 3) понятие «гражданское законодательство» используется в узком смысле – имеются в виду только федеральные законы. Иные нормативные правовые акты выведены за пределы понятия «гражданское законодательство». В ст. 3 ГК РФ говорится, что «нормы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать ГК РФ». Из этого следует, что, во-первых, отношения в сфере недвижимости, которые регулируются нормами ГК, являются предметом ведения РФ, поскольку само гражданское законодательство относится к предметам ведения Федерации; во-вторых, нормы, содержащиеся в актах законодательства в сфере недвижимости и носящие гражданско-правовой характер, должны соответствовать положениям ГК РФ, если иное не предусмотрено законом.

В целом федеральные законы являются источниками правового регулирования. Так, среди федеральных законов особое место занимает Закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики», принятый 24 декабря 1992 г. Данный закон является важнейшим политико-правовым актом, призванным обозначить основные направления жилищной политики. Этот Закон определяет наиболее важные, общие начала правового регулирования разнообразных жилищных и связанных с ними иных общественных отношений, которые подлежат конкретизации в нормах и актах жилищного, а также земельного, гражданского, административного и иного законодательства.

Закон от 24 декабря 1992 г. определяет основные принципы реализации конституционного права граждан РФ на жилище в новых социально-экономических условиях, устанавливает общие начала правового регулирования жилищных отношений при становлении различных форм собственности и видов использования недвижимости в жилищной сфере.

Законом также расширены возможности развития частной собственности в жилищной сфере, установлено право частной собственности на недвижимость или ее часть, а также предусмотрены возможности для развития долгосрочного кредитования индивидуального и кооперативного строительства. В Закон включена ст. 19 «Приобретение гражданами жилья в частную собственность», в соответствии с которой граждане имеют право на приобретение жилья в частную собственность без ограничения его количества, размеров и стоимости многими способами.

Предусмотрена также возможность перехода объектов жилищной сферы из одной формы собственности в другую в порядке, установленном законодательством. Последнее

обстоятельство является важным компонентом в системе реализации конституционного права на жилище, расширяя права собственников жилых домов и жилых помещений.

В Законе урегулированы также отношения найма жилья, обмена жилыми помещениями (ст. 17, 20), включены нормы, посвященные регулированию земельных отношений: строительству, содержанию и ремонту жилья, налогово-кредитной поддержке жилищной реформы (ст. 22–28) и др.

Жилищный кодекс РФ включает почти все жилищно-правовые нормы, содержащиеся ранее ГК РСФСР (глава «Наем жилого помещения»), а также содержит много новых норм, соответствующих периоду принятия Кодекса и введения его в действие.

Жилищный кодекс является наиболее полным и кодифицированным законодательным актом, регулирующим достаточно полно и конкретно соответствующие жилищные отношения в России, в нем собраны воедино правовые нормы, систематизированные по отдельным институтам жилищного законодательства.

Однако нормы ЖК регулируют в основном отношения, складывающиеся в связи с использованием жилыми помещениями. Вопросу регулирования жилищных отношений в частном и других жилищных фондах в Кодексе уделяется недостаточно внимания, в нем не нашли отражения появившиеся разнообразные формы приобретения жилья в собственность. После принятия ЖК был издан целый ряд новых жилищных законов, появились новые понятия, которые не включены в Кодекс (например, понятие «частный жилищный фонд», «приватизация» и др.).

Особое место занимает **Закон РСФСР «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» от 4 июля 1991 г.** Закон устанавливает основные принципы осуществления приватизации государственного и муниципального жилищных фондов, определяет правовые, социальные, экономические основы преобразования отношений собственности на жилье.

Вступление граждан в права собственности на жилье дает им возможность эффективно вкладывать свои средства, выступать со своей недвижимостью на рынке жилья, свободно владеть, пользоваться и распоряжаться своим жильем. Закон подробно определяет, как и в каком порядке, с соблюдением каких правил производится приватизация жилья.

Одним из наиболее важных федеральных законов, принятых за последнее время, является **Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» № 122-ФЗ**, принятый Государственной Думой РФ 17 июня 1997 г. и одобренный Советом Федерации 3 июля 1997 г.

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним – юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения, перехода или прекращения прав на недвижимое имущество в соответствии с ГК РФ. Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право может быть оспорено только в судебном порядке.

Законодательство РФ о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним состоит из ГК РФ, указанного Федерального закона, других федеральных законов и иных нормативных правовых актов РФ. Субъекты РФ принимают правовые нормативные акты о поэтапном создании органов, осуществляющих государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество является обязательной для всех субъектов, действующих на рынке недвижимости, и проводится учреждением юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним на территории регистрационного округа по месту нахождения недвижимого имущества.

ГК сориентирован на создание в стране государственной системы регистрации прав на недвижимость европейского типа:

«Права собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации» (ст. 131). Ту же формулировку можно увидеть и в Федеральном законе «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Однако Российское государство сегодня не в состоянии обеспечить формирование объектов недвижимости (их физическое и юридическое обособление, выделение из всей массы недвижимости) в массовых масштабах, а потому не может гарантировать, что система регистрации прав на недвижимость способна защитить права приобретателей недвижимости от исков третьих лиц.

В качестве генерального направления выбрано создание в стране кадастровой системы, но фактически в настоящее время можно говорить лишь о постепенном формировании системы кадастра по мере поступления недвижимости в рыночный оборот. Именно по такому пути идет становление кадастра в Москве, Санкт-Петербурге и других субъектах Федерации. Это самый реальный вариант его создания, требующий весьма продолжительного времени для формирования его в полном объеме. Развернутая система регистрации только начинает формироваться, поэтому далеко не всегда регистрирующие органы обладают необходимой совокупностью информации, позволяющей дать однозначный ответ на все вопросы, возникающие по поводу прав на недвижимость, что влечет за собой увеличение времени, необходимого для проведения сделок, и одновременно существенно повышает риск.

Отличие от стран с развитыми системами регистрации прав на недвижимость и отлаженными процедурами перехода прав на недвижимость для российского рынка недвижимости характерны более высокие издержки проведения сделок.

Однако если система регистрации все же сформирована и процедура передачи прав однозначно определена и четко сформулирована, тем не менее проведение практически любой сделки с недвижимостью требует значительно больших затрат времени и средств на предварительное изучение объекта, на проведение процедур, связанных с передачей прав на недвижимость, чем при сделках с другими товарами.

Субъекты Федерации также принимают законы, регулирующие отношения в сфере недвижимости.

Например, в Москве принят ряд законов, регулирующих отношения, возникающие на рынке недвижимости. **Так, действует постановление Правительства Москвы от 19 сентября 1995 г. № 782 «О московской городской программе „Жилище“».** Программа разработана с целью формирования новых методов и форм долгосрочной жилищной политики, создающих правовые, экономические, социальные и организационные предпосылки для ускорения решения жилищной проблемы в Москве в условиях социально-ориентированной рыночной экономики путем стимулирования воспроизводства жилья. Программа представляет собой комплекс мероприятий по целенаправленному социально и экономически сбалансированному изменению форм и принципов хозяйствования, обеспечивающих реализацию концепцию новой жилищной политики на основе реформирования жилищной сферы.

Цель жилищной реформы состоит в поэтапном переходе к снижению уровня бюджетного дотирования жилищной сферы и создании эффективно функционирующей многосекторной, социально-ориентированной цивилизованной рыночной среды при условии реализации спроса на частное и социальное жилье, роста качества предоставленных населению жилищно-коммунальных услуг, соблюдения принципов социальной приемлемости.

Кроме того, распоряжением мэра Москвы от 26 сентября 1995 г. № 516-РМ «Об упорядочении управления имущественным комплексом г. Москвы» упорядочено управление имущественным комплексом Москвы, осуществлена координация деятельности департаментов и управлений правительства Москвы.

На рис. 2.3 приведены основные законодательные акты в сфере недвижимости, которые имеют отношение как в недвижимости в целом, так и к строительной отрасли, создающей недвижимость.

В системе законодательно-правовых актов особое место занимают жилищное право и акты, регулирующие сами жилищные отношения, а также связанные с жилищным строительством.

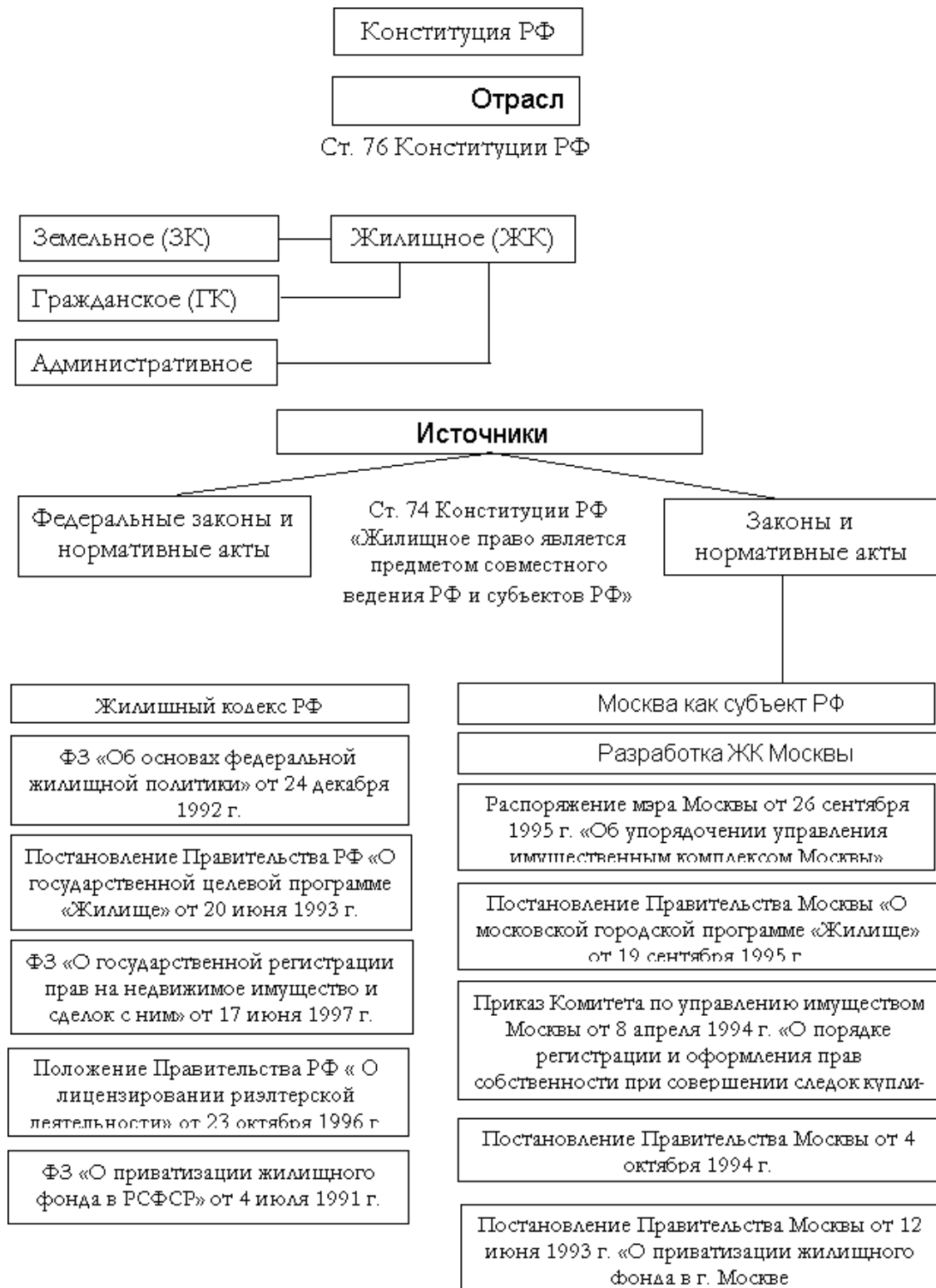


Рис. 2.3. Законодательные акты в сфере недвижимости

Как известно, решение жилищной проблемы является одной из важнейших задач Российского государства и общества.

Жилище является главнейшим материальным условием жизни человека наряду с пищей, одеждой, водой, воздухом и т. д. потребность человека в жилье возникает с момента его рождения и сохраняется на всем протяжении его жизни, т. е. носит постоянный характер, видоизменяясь с возрастом, появлением семьи и т. д.

Жилищная реформа, развитие рынка жилья и жилищного строительства являются важнейшими условиями перехода к новым социально-экономическим отношениям.

Основой жилищной реформы в России является поэтапный переход от непосредственного выполнения государством функций финансирования, строительства, распределения жилищного фонда, а также функций собственника этого фонда к обеспечению правовых и экономических предпосылок и стимулов для формирования рыночных отношений в жилищной сфере. Регулирование жилищных отношений имеет довольно сложный характер и осуществляется главным образом на базе сочетания принципов жилищного и гражданского законодательства. Все это повышает необходимость углубленного изучения и освоения основных жилищно-правовых и иных правовых категорий в сфере регулирования жилищных отношений, без знания которых невозможно правильное применение действующего законодательства.

Жилищное право – это совокупность норм права, регулирующих жилищные отношения. Жилищное законодательство имеет своей задачей регулирование жилищных отношений (ст. 2 ЖК РФ). В преамбуле Закона РФ «Об основах федеральной жилищной политики» также говорится, что закон устанавливает общие начала правового регулирования жилищных отношений.

Таким образом, предметом регулирования жилищного права является определенная совокупность общественных отношений, которые получили в законодательстве и в юридической литературе название «жилищные отношения».

По смыслу закона жилищные отношения – это общее, родовое понятие, которым охватываются различные виды отношений, возникающих по поводу жилища: по пользованию жилыми помещениями, предоставлению жилых помещений нуждающимся в них, по строительству, управлению и эксплуатации жилищного сектора экономики.

Общественные отношения, которые по принятой Жилищным кодексом терминологии являются жилищными, имеют ту характерную особенность, что они складываются, как правило, по поводу готового объекта, которым является жилой дом или иное жилище, включенное в установленном порядке в состав жилищного фонда, предназначенное для проживания. Наличием такого специфического объекта регулирования общественных отношений-жилищное законодательство отличается от других отраслей законодательства и права.

Как замечает Ю.К. Толстой, действие жилищного законодательства распространяется на разнородные общественные отношения, к которым применяются различные методы правового регулирования, хотя указанные отношения и подпадают под собирательное понятие «жилищные отношения». Их регулирование происходит путем применения различных по своей отраслевой принадлежности правовых норм.

Жилищные отношения можно разделить на следующие основные группы:

1. Отношения по найму жилых помещений на основании договора найма либо пользования жилыми помещениями по иным основаниям (иному договору, членству в жилищном кооперативе и др.). Отношения пользования жилыми помещениями – сердцевина жилищных отношений вообще, поскольку именно в них реализуется конкретная потребность гражданина в жилом помещении.

Отношения пользования жилыми помещениями регулируются главным образом нормами гражданско-правового характера.

2. Жилищные отношения в области обеспечения граждан жилыми помещениями. Субъектами этих отношений, с одной стороны, являются граждане, которые обращаются с просьбой о предоставлении им жилого помещения в порядке улучшения жилищных условий, а с другой – государственные органы, органы местного самоуправления, предприятия, учреждения, организации, которые правомочны решать вопросы о предоставлении жилых помещений как собственники или уполномоченные на то организации.

Жилищные отношения этого вида регулируются главным образом нормами административно-правового характера, а в некоторых случаях (например, при предоставлении жилого помещения члену ЖК или ЖСК) – гражданско-правового характера.

3. Жилищные отношения по пользованию служебными жилыми помещениями, общежитиями, другими специализированными жилыми помещениями (жилыми домами), т. к. пользование этими объектами не имеет цели постоянного проживания граждан в них.

4. Жилищные отношения, возникающие в области строительства жилья, управления, эксплуатации, обеспечения сохранности и ремонта жилищного фонда.

Жилищные отношения этого вида носят в основном характер управленческих и стоимостных решений, поэтому регламентируются нормами административного, финансового, налогового, земельного права. Вместе с тем часть этих отношений, связанных со строительством и ремонтом жилых помещений, может регулироваться нормами гражданско-правового характера.

Система отношений по управлению жилищным фондом включает:

отношения по государственному управлению в области использования и обеспечения сохранности жилищного фонда;

отношения по непосредственному управлению отдельными объектами жилищного фонда, осуществляемому министерствами, государственными комитетами и другими ведомствами и организациями, которым принадлежат соответствующие жилищные фонды, а также образуемыми ими органами управления;

отношения по государственному учету жилищного фонда и государственному контролю за его использованием и сохранностью.

Отдельную группу управленческих отношений образуют отношения, связанные со строительством и передачей жилых домов одним органом управления другому, с исключением жилых домов из состава жилищного фонда, с приватизацией жилых помещений и др. В этих случаях соответствующие государственные и общественные органы управления выступают в качестве либо субъектов имущественных прав, либо носителей государственно-властных полномочий по управлению объектами жилищного фонда.

5. Отношения, возникающие в связи со строительством и приобретением в собственность жилого дома или части его, которые регламентируются нормами административно-правового характера, земельного права и отчасти гражданского права.

Термин «жилищное право» может трактоваться в узком и широком смыслах.

Жилищное право в узком смысле традиционно понимается как часть гражданского права, совокупность норм гражданско-правового характера, регулирующих отношения пользования жилыми помещениями, проживание в них. Эти отношения являются ядром жилищных отношений, главным компонентом их содержания.

Жилищное право в широком смысле – комплексная отрасль, в которой объединены нормы и правовые институты гражданского, административного и других отраслей права. Понятие жилищного права в широком смысле сформулировано на базе содержания и смысла жилищных законов – ЖК РФ, Основ жилищного законодательства РФ, Законов РФ «Об основах федеральной жилищной политики», «О приватизации жилищного фонда в Российской

Федерации», в которых жилищные отношения как предмет жилищного права охватывают разнообразные виды этих отношений, а не только отношения пользования жилыми помещениями и отношения, возникающие в процессе реализации права на жилище.

Комплексный характер жилищного права заключается в том, что оно объединяет не только нормы гражданско-правового характера, но также и другие нормы – административно-правового, земельно-правового, финансово-правового характера.

Глава 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

3.1. СУБЪЕКТНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Рынок недвижимости имеет сложную, разветвленную структуру и дифференцировать его можно по различным признакам:

1. Исходя из триединства сущности недвижимости как товара (см. п. 2.2) на рынке недвижимости можно выделить три сектора:

- развития (создания) недвижимости;
- оборота недвижимости;
- управления и эксплуатации недвижимости.

Каждый из секторов имеет свою структурную определенность и специфику. Их привлекательность, объем, динамика зависят от связанных с ними финансовых потоков, подразделяемых:

- на инвестиции капиталовложений (развитие недвижимости);
- на товарные (финансирование оборота прав на недвижимость);
- на доходы (от сделок и от эксплуатации недвижимости);
- на налоги (налогообложение недвижимости).

Сектор оборота недвижимости формирует рыночную цену ее объектов.

Сектор управления и эксплуатации недвижимости отслеживает степень влияния тех или иных товарных характеристик объектов недвижимости на их доходность. Именно отсюда исходит запрос к сектору развития на создание наиболее доходных типов объектов недвижимости. При недостаточной развитости сектора управления, как это имеет место сейчас на отечественном рынке недвижимости, запрос сектору развития передается непосредственно из сектора оборота.

На сегодняшний момент признаками рынка развития недвижимости являются:

- преобладание внебюджетных источников инвестирования;
- большая альтернативность потенциальных инвесторов (различные предложения по наилучшему местоположению и назначению инвестируемых объектов недвижимости);
- высокая сложность поиска управляющего инвестиционным проектом (от заключения договора о намерениях до сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию);
- слабая изученность рынка развития;
- отсутствие качественно отработанных технологий эффективного и экономичного строительства и, следовательно, долгосрочного спроса на строительное оборудование и материалы.

2. По способу совершения сделок рынок недвижимости можно разделить на *первичный* и *вторичный*.

Под *первичным рынком недвижимости* принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными, а также приватизированными объектами. Он обеспечивает передачу недвижимости в экономический оборот.

Под *вторичным рынком недвижимости* — сделки, совершаемые с уже созданными объектами, находящимися в эксплуатации и связанные с перепродажей или с

другими формами перехода поступивших на рынок объектов от одного владельца к другому.

Первичный и вторичный рынки, выступая двумя частями единого рынка недвижимости, взаимно влияют друг на друга.

Например, цены вторичного рынка представляют собой особый ориентир, который показывает, насколько рентабельным является новое строительство при существующем уровне затрат.

Взаимное влияние спроса и предложения на первичном и вторичном рынках недвижимости выступает фактором, существенно осложняющим анализ сферы обращения и выбор правильных решений относительно инвестирования в недвижимость. Особенно сложной эта задача является еще и потому, что сделки на рынке недвижимости носят, как известно, частный и зачастую конфиденциальный характер, что серьезно затрудняет сбор необходимой информации.

Однако при всей сложности этой задачи она не является главной.

Рынок недвижимости испытывает на себе влияние экономической ситуации в целом как на национальном, так и на региональном уровнях. Возможности реагирования на изменение этой ситуации на первичном и вторичном рынках недвижимости различны.

Так, при снижении спроса вторичный рынок недвижимости может достаточно гибко реагировать на него уменьшением предложения и падением цен, нижняя граница которых определяется, по сути, тремя факторами: ценой приобретения объекта, финансовым положением продавца и соответствием его уровня доходов уровню текущих затрат по содержанию недвижимости. Диапазон снижения цен или предложения может быть довольно широк.

На первичном рынке недвижимости ситуация иная. Нижняя граница цены определяется уровнем затрат на строительство: при его переходе застройщик несет прямые убытки. Вместе с тем здесь сложнее как уменьшить, так и увеличить предложение. В строительном процессе задействован ряд организаций, каждая из которых заинтересована в использовании своих мощностей и ресурсов (что особенно относится к подрядчикам), и прекратить строительный процесс мгновенно невозможно. Столь же невозможно и быстро увеличить предложение – процесс – создания объектов недвижимости занимает месяцы и даже годы.

Предложение на первичном рынке является абсолютно неэластичным в краткосрочном периоде.

Вторичный рынок недвижимости является более инертным в связи с тем, что решения на нем принимаются множеством лиц, а мотивация к продажам более размыта, чем на первичном рынке, где продажа – это необходимая фаза, обеспечивающая возврат вложенных средств.

Дополнить виды рынка недвижимости по этому признаку можно следующими: организованный и неорганизованный (уличный), биржевой (аукционы, конкурсы) и внебиржевой и т. д.

3. По видам сделок в рамках всего рынка недвижимости можно выделить:

- рынок купли-продажи;
- аренды;
- ипотеки;
- вещных прав (доверительное управление) и др.

4. По степени готовности к эксплуатации:

- незавершенное строительство;
- новое;
- подлежащее реконструкции и т. д.

5. По форме собственности:

- частные объекты недвижимости;

– государственные и муниципальные объекты недвижимости.

6. *По отраслям:*

- промышленные объекты;
- сельскохозяйственные объекты;
- общественные здания и сооружения;
- рекреационные и т. д.

7. *По функциональному назначению:*

- жилая недвижимость;
- производственные здания;
- непроизводственные здания и помещения (офисы, склады и пр.);
- гостиницы;
- торговые помещения и помещения общественного питания и т. д.

8. *По виду объектов недвижимости:*

- земельный рынок;
- здания и сооружения;
- помещения;
- предприятия как имущественные комплексы;
- кондоминиумы;
- вещные права;
- многолетние насаждения.

Из вышеназванных рынков недвижимости важное значение имеют **наиболее развитые рынки земельных участков, жилой и коммерческой (нежилой) недвижимости.**

На рынке недвижимости сформировались и активно действуют различные рыночные структуры, способствующие эффективности его оборота. Взаимосвязи и взаимоотношения между субъектами первичного и вторичного рынка имеют сложную функциональную структуру (рис. 3.1.), цель которой – удовлетворение потребительского спроса на объекты недвижимости. Рассмотрим их.

Покупатель главный субъект рынка недвижимости. Им может быть физическое или юридическое лицо. Именно для покупателей и работает вся структура рынка недвижимости.

Единый рынок недвижимости

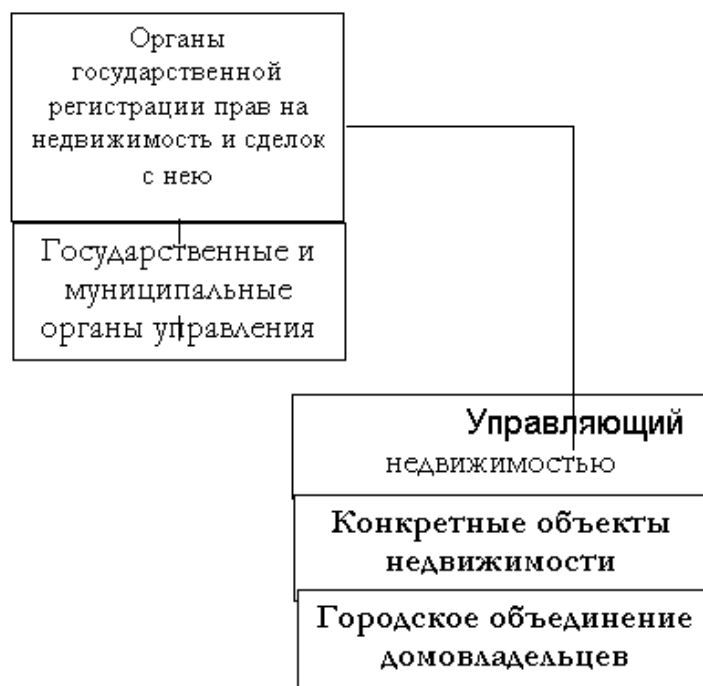
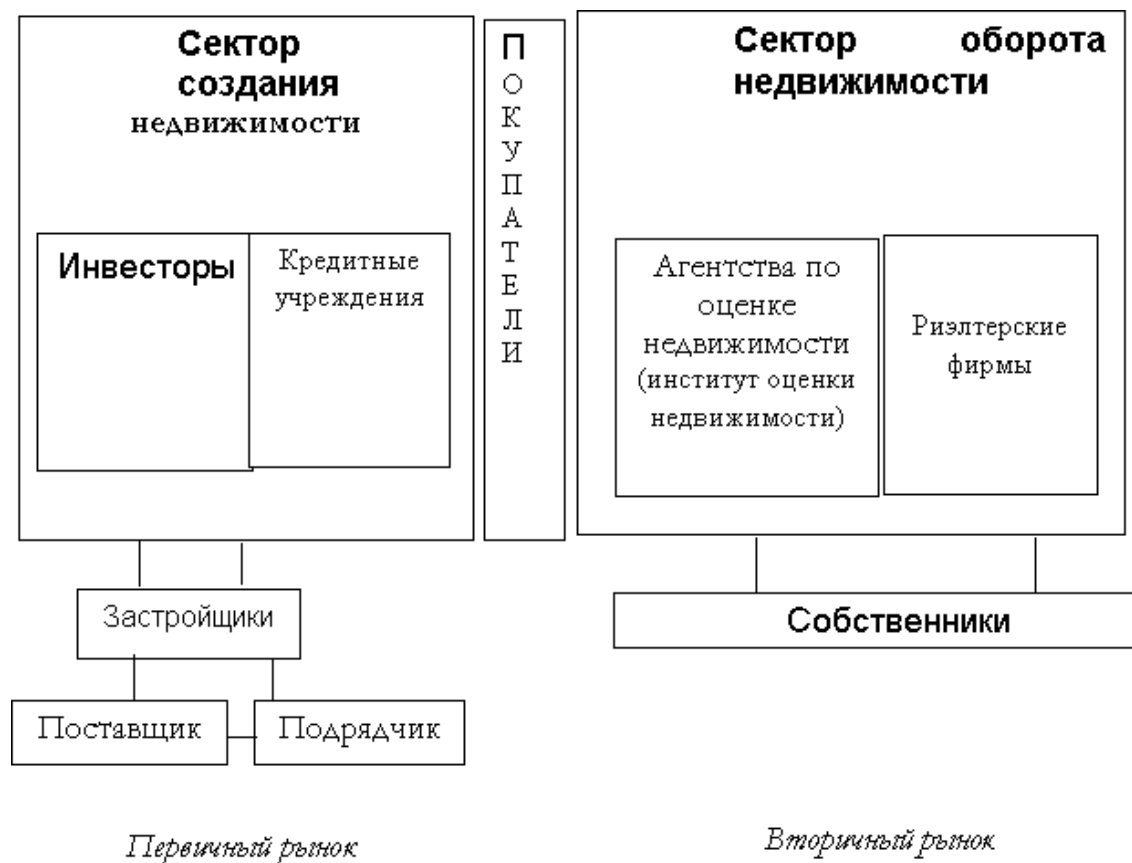


Рис. 3.1. Субъективная структура рынка недвижимости

Ввиду того, что права владения, пользования и распоряжения недвижимостью отличаются от прав владения другими видами собственности и затрагивают интересы многих физических и юридических лиц, приобретение и другие операции с объектами недвижимости (дарение, наследование, аренда) связаны с определенными процедурами – государственной регистрацией прав на недвижимое имущество (этот вопрос будет рассмотрен в разд.

4 настоящего пособия) – призванными обеспечить учет интересов государства, муниципальных органов власти и других субъектов рынка недвижимости и гарантировать достоверную информацию о недвижимом имуществе.

Под инвестором в данной структуре понимается юридическое или физическое лицо, принимающее инвестиционные решения. Он осуществляет вложение собственных или заемных денежных, а также иных привлеченных имущественных или интеллектуальных ценностей в инвестиционный проект и обеспечивает их целевое использование.

Инвесторы, владеющие современными методами управления недвижимостью, обладают контролем над недвижимым имуществом. В качестве инвестора могут выступать органы, уполномоченные управлять государственным или муниципальным имуществом или имущественными правами; физические лица – граждане, в том числе и иностранные; юридические лица всех форм собственности (вкладчики, заказчики, кредиторы, покупатели и др.).

Кредитные учреждения (банки), работая на рынке недвижимости, могут использовать разные пути: кредитование под залог недвижимости, вложение денег в те или иные проекты по преобразованию объектов недвижимости, создание собственных риэлтерских структур. *Основной деятельностью кредитных учреждений на рынке недвижимости должно быть участие в инвестиционных и девелоперских проектах, ипотечное кредитование приобретения жилья* (подробнее см. Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Ключевой фигурой в развитии рынка недвижимости является профессиональный предприниматель – **застройщик (девелопер)**.

Застройщик как субъект рынка недвижимости функционировал в России до конца 20-х гг. и исчез со становлением строительства как отрасли материального производства в рамках социалистической организации народнохозяйственного комплекса.

Как субъект первичного рынка недвижимости он выполняет многие организационные и экономические функции, объединяемые понятием «управление инвестициями».

К ним относятся:

- выбор экономически эффективного проекта;
- создание или преобразование объекта недвижимости (застройка неосвоенного участка земли, реконструкция здания и др.);
- получение всей необходимой и предусмотренной законодательством документации и разрешений на реализацию проекта;
- поиск инвесторов;
- определение условий привлечения инвестиций и заемных средств;
- разработка механизмов оборота средств и форм их возврата;
- отбор и привлечение подрядчиков;
- контроль над осуществлением работ.

В дореформенной российской экономике некоторые из перечисленных функций выполнялись частично заказчиками, частично строительными организациями, выступавшими в качестве генеральных подрядчиков. Однако и те, и другие действовали в условиях *гарантированного государством финансирования и материально-технического обеспечения*. От них не требовалось деятельности по управлению инвестициями. Вся экономическая деятельность сводилась к отчетным и бухгалтерским функциям.

Осуществление операций по развитию проекта недвижимости застройщиком (девелопером) можно разделить на три стадии.

1. Определение экономической целесообразности и возможности реализации проекта.

На этой стадии принимается решение о целесообразности реализации проекта и формировании заявки в соответствующие органы на получение всех необходимых разрешений.

Применительно к строительству объектов жилой недвижимости на территории муниципального образования это означает:

- прогноз динамики населения и его семейной структуры;
- оценку состояния платежеспособного спроса на жилье в различных социально-демографических группах населения;
- определение экономических параметров градостроительной ситуации (выбор выгодных мест застройки, состояние территории застройки и т. д.).

2. Определение наилучших условий реализации проекта и разработка детального плана его осуществления.

На этой стадии определяются границы конкретных земельных участков, необходимых для реализации проекта и конкретное состояние **их** инфраструктурной обеспеченности. Исходя из анализа конъюнктуры первичного рынка недвижимости, производятся необходимые проектные работы и расчет стоимости реализации проекта. Определяются возможные источники финансирования (собственные или заемные средства, средства муниципального бюджета, ипотека и т. д.). Вывод о реальной возможности привлечения средств, необходимых для реализации проекта, а также экономической эффективности его инвестирования (возврат средств с получением необходимой прибыли) позволяет застройщику перейти к получению всех предусмотренных законодательством разрешений, проведению переговоров с собственниками участков земли и проведению рекламной кампании, если предполагается широкое привлечение средств населения.

В конце этого этапа деятельности застройщик получает права на застройку, необходимую проектно-сметную документацию, полный набор разрешений и согласований, комплект договоров на получение привлекаемых финансовых ресурсов и переходит к подготовке практической реализации проекта.

3. Практической реализации проекта.

На этой стадии привлекаются строительные фирмы, организуется финансирование осуществляемых работ, проводится приемка законченного строительством объекта недвижимости и его продажа. Из общей суммы дохода, полученного от реализации проекта, застройщик рассчитывается с кредиторами и участвовавшими в проекте инвесторами. Застройщик отвечает:

- перед инвесторами – за эффективное управление их средствами, а перед кредитными учреждениями – за своевременный возврат кредитов;
- перед уполномоченными государственными и региональными органами – за соблюдение условий проекта;
- перед подрядчиками – за своевременное финансирование работ;
- перед потребителями – за качество продукции;
- в конечном счете, застройщик является координатором всего инвестиционно-строительного цикла в границах реализуемого проекта.

Таким образом, застройщик (девелопер) – центральная и системообразующая фигура в процессе развития первичного рынка недвижимости.

Еще одним участником рынка недвижимости является строительный подрядчик – физическое или юридическое лицо (специализированная фирма), которое выполняет для заказчика строительство объектов к оговоренному сроку за плату на основе договоров подряда на капитальное строительство.

Сектор управления недвижимостью подробно будет рассмотрен в разд. 5 настоящего пособия.

Институт оценки недвижимости развивается по нижеприведенным направлениям.

Государственная служба оценки недвижимости..

Общественные (саморегулируемые) организации оценщиков представляют:

- Российское общество оценщиков (РОО);
- Институт независимых оценщиков;
- Лига независимых оценщиков.

Саморегулируемые организации оценщиков могут выполнять следующие функции:

- защищать интересы оценщиков;
- содействовать повышению уровня профессиональной подготовке оценщиков;
- содействовать разработке образовательных программ по профессиональному обучению оценщиков;
- разрабатывать собственные стандарты оценки;
- разрабатывать и поддерживать собственные системы контроля качества осуществления оценочной деятельности.

Роль оценщика на рынке недвижимости постоянно растет, ибо никакая сделка (кредитование под залог недвижимости, страхование, переоценка основных средств, раздел имущества, внесение его в уставный фонд, купля-продажа) на рынке недвижимости не может осуществиться без предварительной оценки стоимости объектов недвижимости.

Оценка объектов недвижимости – обоснованное мнение независимой стороны о рыночной стоимости недвижимости в соответствии с поставленной целью, процедурой оценки и требованиями этики оценщиков, поэтому многие крупные финансовые и инвестиционные структуры, банки без независимой оценки вообще не работают.

При выборе оценщика (индивидуального предпринимателя) заказчику РОО рекомендует использовать следующие критерии:

- членство оценщика в профессиональной организации;
- наличие у оценщика образовательных сертификатов по оценке;
- желательно наличие квалификационных званий, подтвержденных квалификационными сертификатами профессиональной организации;
- наличие у оценщика полиса о страховании профессиональной (гражданской) ответственности.

При выборе оценочной фирмы потребителю следует собрать информацию об опыте работы фирмы на рынке оценки (количество выполненных отчетов, сложность оцениваемых объектов), выяснить, являются ли сотрудники фирмы или сама фирма членами профессиональной организации, есть ли у фирмы полис о страховании профессиональной (гражданской) ответственности.

Развитие рынка недвижимости и, в частности, земельного рынка, рынка ипотеки, когда объект залога будет нуждаться в объективной оценке, неуклонно приведет к активному развитию оценочной деятельности (подробнее в книге Шевчук Д.А. Ипотека: просто о сложном. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.