БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ
И СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Кафедра управления недвижимостью

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой
_____Т.В. Борздова
«_05_» _11_____ 2013 г.

СОГЛАСОВАНО
Директор ГИУСТ БГУ
_____П.И. Бригадин
«_12_» _11_____ 2013 г.
Регистрац. № 130

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ

для специальности 1-26 02 02 «Менеджмент»

Составители: Булавко В.Г., к.э.н., доцент

Рассмотрено и утверждено
на заседании Совета _____06 ноября_____2013 г.,
протокол № 12

130

УДК

Решение о депонировании документа вынес Совет ГИУСТ БГУ, протокол № 12 от 06.11. 2013 года

Автор – составитель: профессор кафедры управления недвижимостью ГИУСТ БГУ, доцент Булавко В.Г.

Рецензенты:
1. Кафедра «Организация строительства и управление недвижимостью» Строительного факультета УО «Белорусский национальный технический университет» (протокол №6 от 11.01.2016)
2. Черников Александр Владимирович, главный инженер РУП «Главгосстройэкспертиза», сертифицированный проектный менеджер IPMA, Level C

Экономика недвижимости: учебно – методический комплекс / ГИУСТ БГУ, Каф. управления недвижимостью ; авт. – сост. В.Г.Булавко. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2016. – 315 с.

Реферат (аннотация): Учебно-методический комплекс «Экономика недвижимости» подготовлен в соответствии с учебной программой УД – 204 / уч. в целях учебно-методического обеспечения студентов ГИУСТ БГУ специальности 1-26 02 02 «Менеджмент», получающих образование в очной и заочной формах. УМК включает учебную программу, теоретический, практический разделы, раздел контроля знаний, которые содержат базовый курс лекций для теоретического изучения учебной дисциплины в объеме, установленном учебным планом, задания для проведения практических учебных занятий и выполнения контрольных работ, примерные вопросы текущей и итоговой аттестации, элементы учебно-программной и учебно-методической документации, перечень учебных изданий и информационно-аналитических материалов, рекомендуемых для изучения учебной дисциплины.

Содержание. 3
Пояснительная записка 6
Раздел I. Учебная программа курса «Экономика недвижимости» 7
Раздел II. Теоретический раздел курса «Экономика недвижимости» 10

Тема 1. Теоретико - методологические основы формирования дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» 10
1.1. Общая характеристика курса «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» 10
1.2. Развитие научных и практических представлений об экономике недвижимости и управлении ее эксплуатацией» 17

Тема 2. Методологическая база дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» 22
2.1. Алгоритмы формирования методологической базы 22
2.2. Земля как базис развития теории и практики дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» 24
2.3. Собственность как фактор формирования содержания дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» 29
2.4. Самоуправленческие особенности субъектов управления недвижимостью 36
2.5. Роль науки и знаний в управлении экономическими процессами в сфере недвижимости 37
2.6. Роль кооперации труда в формировании экономических отношений в сфере недвижимости 42
2.7. Другие аспекты формирования методологической базы экономики недвижимости и управления ее недвижимостью (маркетинг, реклама, брендинг, мотивация и т. д.) 46

Тема 3. Понятие недвижимости 48
3.1. Сущность и основные признаки недвижимости, как объекта инвестиций 48
3.2. Классификация объектов недвижимости 57
3.3. Характеристика объектов недвижимости, как товара 76
3.4. Компоненты и жизненный цикл объектов недвижимости 83

3.5. Износ объектов недвижимости 90

Тема 4. Себестоимость недвижимости 94
4.1. Понятие себестоимости недвижимости 94
4.2. Доходы, прибыль и рентабельность субъектов рынка недвижимости 97
4.3. Составные части прибыли в современной экономике недвижимости 102

Тема 5. Рынок недвижимости 103
5.1. Характеристика рынка недвижимости 103
5.2. Субъекты и объекты рынка недвижимости 109
5.3. Структура рынка недвижимости 115
5.4. Участники рынка недвижимости 119
5.5. Инфраструктура рынка недвижимости 122
5.6. Функции рынка недвижимости 125
5.7. Взаимосвязь между финансовым рынком и рынком недвижимости 131
5.8. Сделки с объектами недвижимости 135
5.9. Особенности развития белорусского рынка недвижимости 141

Тема 6. Рынок недвижимости и предпринимательство 147
6.1. Понятие и сущность предпринимательской деятельности в сфере недвижимости 147
6.2. Содержание и основные направления риелторской деятельности 151
6.3. Девелопмент как особый вид предпринимательской деятельности на рынке недвижимости 156
6.4. Страхование предпринимательской деятельности на рынке недвижимости 161
6.5. Структурные преобразования на рынке недвижимости в сфере предпринимательской деятельности 165

Тема 7. Государственное регулирование деятельности рынка недвижимости 168
7.1. Управление рынком недвижимости 168
7.2. Основные формы и методы реализации принципов налогообложения недвижимого имущества 177
7.3. Нормативно- правовая база имущественных отношений на рынке 184
недвижимости
7.4. Антимонопольное регулирование экономических отношений на рынке недвижимости 192
7. 5. Зарубежный опыт управления рынком недвижимости 196

7.6. Механизм управления рынком недвижимости 203

Тема 8. Оценка стоимости объектов недвижимости 215
8.1. Факторы, оказывающие влияние на стоимость недвижимости 216
8.2. Принципы оценки стоимости объектов недвижимости 221
8.3. Виды оценки недвижимости 225
8.4. Основные подходы к оценке недвижимости 228
8.5. Оценка стоимости Земли 239
8.6. Оценка недвижимости в рыночной экономике 245

Тема 9. Определение стоимости инвестируемого капитала в недвижимость 248
9.1. Понятие «капитализация дохода» 248
9.2. Метод прямой капитализации 249
9.3. Метод капитализации по норме отдачи 253
9.4 Метод ипотечно-инвестиционного анализа 257

Тема 10. Источники инвестирования в недвижимость 259
10.1. Инвестирование в объекты недвижимости 259
10.2. Объекты и субъекты инвестиционной деятельности 264
10.3. Формы и методы инвестирования в жилую недвижимость 265
10.4. Лизинг объектов недвижимости 267

Тема 11. Виды рисков при финансировании и создании недвижимости 270
11.1. Понятие риска. Классификация рисков 270
11.2. Источники риска инвестиций в недвижимость 273
11.3. Основные направления по снижению потерь от рисков 274

Тема 12. Оценка эффективности инвестиционных проектов 276
12.1. Критерий оценки эффективности инвестиционных проектов 276
12.2. Методы анализа инвестиционных проектов 279
12.3. Критерий принятия решения о финансировании недвижимости 281

Тема 13. Ипотечное кредитование 283
13.1. Понятие и возникновение ипотеки 283
13.2. Ипотека как способ обеспечения обязательств 285
13.3.. Участники ипотечного кредитования жилья 287
13.4. Особенности ипотечного кредитования 287

Раздел III. Практический раздел курса «Экономика недвижимости» 295

Раздел IV. Контроль знаний курса «Экономика недвижимости» 307

Список литературы 315

Пояснительная записка

Цель курса « Экономика недвижимости» в изучении студентами теоретических и практических основ функционирования рынка недвижимости и его роли в совершенствовании инвестиционных процессов по привлечению капитала в финансирование объектов недвижимости и связанных с ними особенностей, касающихся определения их стоимости в соответствии с отечественными и международными стандартами.

Основные задачи курса « Экономика недвижимости» :

- изучить теоретико - методологические основы формирования дисциплины «Экономика недвижимости»;
- изучить теоретические основы понятийного аппарата недвижимости, основные признаки недвижимости, себестоимость, классификацию объектов недвижимости;
- изучить функциональные особенности рынка недвижимости и процессы, происходящие в нем, в том числе с позиции предпринимательской деятельности;
- изучить основные формы, подходы, принципы государственного регулирования рынка недвижимости;
- изучить процессы, связанные с оценкой рынка недвижимости, определением стоимости инвестируемого капитала в недвижимость, эффективности инвестиционных проектов;
- раскрыть основные характеристики рисков при финансировании объектов недвижимости;
- раскрыть понятие ипотеки и особенности ипотечного кредитования;

Решение проблем, которые возникают в экономике Беларуси на этапе формирования и становления рынка недвижимости, невозможно без подготовки специалистов высокой квалификации, владеющих знаниями в области методологии, анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности субъектов рыночной сферы, выявления путей привлечения инвестиций в создание объектов недвижимости и повышения уровня

эффективности их деятельности. Поэтому содержание курса лекций «Экономика недвижимости» представляет собой логически завершенную часть учебной дисциплины, построенной с использованием существующих образовательных технологий. Изучение ее в таком аспекте позволяет студентам максимально раскрывать и развивать свои профессиональные способности в условиях динамично изменяющихся способов решения образовательных задач, при которых достижение оптимальных результатов осуществляется за счет поиска наилучших вариантов достижения целей.

Учитывая тот факт, что современная экономическая наука существенно отличается от науки прошлого и начала XXI в., а также обстоятельства, связанные с неравномерной стартовой подготовкой отдельных студентов, изложенные в курсе лекций теоретические разработки, существующие идеи и концепции в сфере рыночных отношений, позволяют до максимума привести к общему пониманию студентами и работниками сферы недвижимости сути изучаемой дисциплины. Все остальные познания они должны постигать в ходе самостоятельного изучения отдельных тем дисциплины.

Слагаемыми базовых ценностей курса лекций «Экономика недвижимости » будут являться:

– понимание экономического мировоззрения курса «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» в совокупности с обществоведческим познанием;

– выделение дисциплины «Экономика недвижимости» из ряда экономических концепций, относительно которых возможно ее изучение и общее понимание;

– нацеленность дисциплины «Экономика недвижимости» на изучение и осмысление происходящих экономических процессов на рынке недвижимости исходя из прошедших этапов развития экономики и будущих, а также увязки их соотношений между собой;

– необходимость преподавания дисциплины «Экономика недвижимости» по принципам ее рамочного характера, предполагающего изучение тем в определенной последовательности и только тех, которые являются наиболее важными для подготовки высококвалифицированных специалистов в сфере недвижимости.

При изучении курса «Экономика недвижимости» необходимо активно использовать базовые знания по основам управления, организации и экономике строительного производства, налогообложения, страхования, анализа хозяйственной деятельности, экспертизы инвестиционных проектов, оценки уровня эффективности субъектов хозяйствования и др.

Раздел I. Учебная программа курса « Экономика недвижимости»

Тема 1. Теоретико - методологические основы формирования дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией»

Экономика недвижимости - как наука. Роли и место экономики недвижимости и управлении ее эксплуатацией в системе экономических отношений. Развитие научных представлений об экономике недвижимости и управлении ее эксплуатацией.

Тема 2. Методологическая база дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией»

Понятие «методологическая база» экономики недвижимости и управлении ее эксплуатацией. Алгоритмы формирования и составляющие методологической базы: - земля, как базис развития теории и практики; - собственность; - самоуправленческие особенности; - наука и знания в управлении экономическими процессами; - кооперация; - другие аспекты формирования методологической базы.

Тема 3. Понятие недвижимости.

Сущность и основные признаки недвижимости - как объекта инвестиций. Классификация объектов недвижимости. Характеристика объектов недвижимости - как товара. Жизненный цикл объектов недвижимости.

Тема 4. Себестоимость недвижимости.

Понятие себестоимости недвижимости. Понятие дохода, прибыли и рентабельности субъектов рыночной деятельности. Состав и структура прибыли в современной системе экономических отношений.

Тема 5. Рынок недвижимости.

Характеристика рынка недвижимости. Основные сегменты рынка недвижимости и его виды. Особенности рынка недвижимости и

основные экономические факторы, воздействующие на спрос и предложение. Участники рынка недвижимости и их классификация. Взаимосвязь между финансовым рынком и рынком недвижимости. Особенности финансового рынка. Инфраструктура рынка недвижимости и ее уровни. Сделки с объектами недвижимости и виды сделок.

Тема 6. Рынок недвижимости и предпринимательство.

Понятие и сущность предпринимательской деятельности. Содержание и основные направления риелторской и девелопменской деятельности. Особенности страхования предпринимательской деятельности. Особенности предпринимательской деятельности в сфере недвижимости на современном этапе развития экономических отношений.

Тема 7. Государственное регулирование рынка недвижимости.

Управление рынком недвижимости. Виды управления рынком недвижимости. Формы государственного регулирования рынка недвижимости. Порядок и основные принципы налогообложения. Нормативно – правовая база имущественных отношений на рынке недвижимости. Зарубежный опыт управления рынком недвижимости. Механизм управления рынком недвижимости.

Тема 8. Оценка стоимости недвижимости.

Факторы, влияющие на стоимость недвижимости. Стоимость и рыночная стоимость объектов недвижимости. Инвестиционная стоимость. Основные принципы оценки объектов недвижимости. Виды и этапы оценки недвижимости. Основные подходы к оценке недвижимости, их преимущества и недостатки. Оценка земли. Земельный участок. Право собственности на землю. Методы оценки земли. Оценка недвижимости в рыночной экономике. Стратегия перехода к рыночной экономике и ее общие элементы.

Тема 9. Определение стоимости инвестируемого капитала в недвижимость.

Понятие капитализации дохода. Метод прямой капитализации и его виды. Метод капитализации по норме отдачи и основные его виды. Определение ставки дисконтирования. Общая ставка капитализации. Метод ипотечно – инвестиционного анализа и этапы его определения. Основные правила принятия инвестиционных решений.

Тема 10. Источники инвестирования в недвижимость.

Особенности инвестирования материальных и финансовых ресурсов в недвижимость. Объекты и субъекты инвестиционной деятельности. Формы и методы инвестирования жилой недвижимости. Лизинг объектов недвижимости.

Тема 11. Виды рисков при финансировании недвижимости.

Понятие риска и классификация рисков. Основные риски, связанные с финансированием объектов недвижимости. Управление рисками. Источники риска инвестиций в недвижимость. Основные направления по снижению потерь от рисков. Высокорисковый капитал.

Тема 12. Оценка эффективности инвестиционных проектов.

Критерий оценки эффективности инвестиционного проекта. Особенности оценки эффективности инвестиций. Методы анализа инвестиционных проектов: метод коэффициента покрытия долга; метод анализа периода окупаемости; метод дисконтирования нормы отдачи, скорректированный на риск; метод анализа чувствительности; метод Монте – Карло; метод анализа безубыточности. Показатели, оказывающие влияние на цену стоимости объекта.

Тема 3. Ипотечное кредитование.

Понятие ипотеки и ее роль в деятельности рынка недвижимости. Ипотека - как способ обеспечения обязательств. Ипотечное кредитование и его особенности. Стоимость объектов ипотеки. Источники финансирования ипотеки. Основные модели ипотечного кредитования. Новые виды схем ипотечного кредитования. Преимущества ипотечного кредитования.

Раздел II. Теоретический раздел курса «Экономика недвижимости»

Тема 1. Теоретико - методологические основы формирования дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией»

1.1 Общая характеристика курса «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией

Экономика недвижимости – это искусство управления системой экономических отношений в процессе функционирования рынка недвижимости. Недвижимость является неотъемлемым компонентом

деятельности людей в сфере управления, организации и ведения бизнеса и занимает особое место в системе экономических отношений любого способа общественного устройства. Особенность недвижимости состоит не только в том, что она является важнейшим товаром на рынке, удовлетворяющим различные потребности индивидов, но и в том, что она выступает в форме капитала в вещной форме, способного приносить прибыль. Именно недвижимость, в форме товара, формирует центральное звено всей системы рыночных отношений, а в вещной форме - составляет основу национального состояния и богатства страны, которое с позиции владения собственностью, имеет массовый характер. Поскольку собственность на недвижимость является одним из важнейших условий для формирования первичной основы относительной свободы граждан, понимание сущности недвижимости и ее внутреннего содержания принципиально важно при осуществлении предпринимательской деятельности.

Экономика недвижимости, как общепрофессиональная экономическая наука, с одной стороны, связана с научными дисциплинами, изучающими законы развития общественного производства, распределения, обмена и потребления материальных благ на различных ступенях его развития. С другой стороны, ее основные научные положения основывается на достижениях специальных дисциплин, изучающих факторы производства, связанные с регулированием и управлением рынком недвижимости, оценкой эффективности инвестиционных проектов, организацией капитального строительства, использования информационных технологий, новейшей техники и др.

Экономика недвижимости выступает в роли теоретической основы для дальнейшего развития таких дисциплин, как «планирование капитального строительства», «экономика труда», «денежно – кредитная политика» и др. По мере углубления рыночных отношений и образования различных форм собственности, появилась необходимость уточнения отдельных положений содержания и сущности экономики недвижимости, иного понимания и представления о тенденциях и закономерностях ее развития.

Управление эксплуатацией недвижимости – это совокупность организованных действий различных служб и субъектов хозяйственной деятельности, направленных на сохранение в процессе использования объектов недвижимости их качественных и количественных характеристик, позволяющих обеспечивать достижение поставленных целей и получение предусмотренной выгоды.

Научно-методической базой курса «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» являются ценообразование, финансы и кредит, управление материально-техническим обеспечением, планирование, организация строительного производства. Практическая сторона такого подхода состоит в том, что используя различные методы оценки объектов недвижимости, нормы и нормативы, экономико-математические расчеты и др., эта дисциплина позволяет устанавливать аналитическую зависимость между их экономическими параметрами и осуществлять поиск наиболее

оптимальных решений. При этом оптимизации подвергаются все уровни создания объектов недвижимости, начиная от проектных работ до управленческих, финансовых и эксплуатационных решений, что в целом предполагает минимизацию всех видов затрат.

В содержании курса «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» находят также отражение комплекс мер, которые реализуются в процессе разработки производственно-экономических планов, организации учета и анализа результатов деятельности субъектов рынка недвижимости и строительной отрасли, контроля за уровнем формирования себестоимости, цены, дохода и прибыли, внедрения достижений НТП и эффективных методов организации и оплаты труда.

Дисциплина «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» занимается изучением особой, специфической подотрасли экономики, которая, с одной стороны, представляет собой продолжение процесса воспроизводства основных фондов в направлении повышения уровня их эффективности, а с другой – выбора наиболее оптимальных и рациональных вариантов их использования при минимальных затратах всех видов ресурсов.

Такое разнообразие предметов и элементов, составляющих курс «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией», вызывает определенные сложности в его изучении. В то же время дополненная на практическом уровне элементами, содержащими многообразие организационных и хозяйственных форм и связей при поиске новых подходов при создании и управлении недвижимостью, эта дисциплина позволяет отследить и вычленить функциональные государственные и коммерческие цели субъектов рынка недвижимости и их зависимость от складывающихся внутренних и внешних экономических отношений.

В условиях происходящих либерально-демократических преобразований, в Беларуси наметились тенденции по изменению форм собственности, что предполагает появление фундаментальных изменений в сфере экономических отношений, включая образование новой предпринимательской среды на принципах конкуренции, использования творческих способностей людей, усиления мотивационных особенностей.

Мировой опыт свидетельствует, что предпринимательство может в относительно короткие сроки с наибольшим экономическим эффектом обеспечить прирост валового внутреннего продукта до 40 %. Поэтому познание основ экономики недвижимости, в сфере которой предпринимательская деятельность получила наибольшее распространение, немыслимо без овладения знаниями, положениями и особенностями современного рынка недвижимости, методами инновационных процессов создания объектов недвижимости и маркетинговой деятельности.

Задачи курса «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией»:

Знать:

- основные понятия и положения курса «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией»;

- основные характеристики объектов недвижимости и их экономическую сущность;

- основные алгоритмы и элементы, составляющие методологическую базу экономики недвижимости и управлении ее эксплуатацией

- особенности и закономерности, присущие процессам создания и эксплуатации недвижимости и их влияние на деятельность субъектов управления недвижимостью;

- базовые основы государственного регулирования процессов по созданию и эксплуатации недвижимости;

- методы, факторы и пути совершенствования оценочной деятельности объектов недвижимости;

- формы, методы и пути оценки эффективности привлекаемого капитала в создание объектов недвижимости;

- формы, методы и пути оценки эффективности эксплуатационной деятельности.

Уметь:

- определять величину стоимости инвестируемого капитала в сферу недвижимости и его источники;

- обосновывать и определять критерии выбора оптимальных вариантов финансирования объектов недвижимости;

- организовывать, регулировать и управлять процессами создания объектов недвижимости, эксплуатации и определять уровень их эффективности.

Настоящий курс предполагает овладение молодыми специалистами экономическими знаниями, позволяющими им в совершенстве выполнять функциональные специфические задачи по созданию недвижимости и ее эксплуатации, включающие проведение сложных технико-экономических расчетов по обоснованию экономической эффективности инновационных проектов. Они также должны владеть основами маркетинга, что позволит им на высоком уровне определять объемы необходимого инвестируемого капитала, производить выбор оптимальных вариантов финансирования объектов недвижимости с учетом складывающейся экономической ситуации в стране и возможных изменений экономических условий в банковской, финансово – кредитной и страховой политике, разрабатывать бизнес-планы особо важных объектов государственного значения.

На теоретическом и практическом уровнях требуется также познание экономической сущности процессов в сфере экономики недвижимости и управлении ее эксплуатацией, которая заключена в экономическом базисе рыночного способа общественного производства. Это позволит будущим специалистам самостоятельно осваивать навыки практической работы, оперативно оценивать реальную экономическую ситуацию на рынке недвижимости, правильно ставить задачи подчиненным и формулировать цели, понимать запросы потребителей и находить рациональные решения по их удовлетворению.

Быстрое изменение условий и задач на современном этапе развития экономики требует внедрения в сферу управления недвижимостью новых правил и принципов взаимоотношений между его субъектами и критериев оценки их деятельности. В практике хозяйствования познание этих положений трансформируется в систему общечеловеческих ценностей, образующихся на базе существующих противоречий между содержанием рыночных отношений в сфере недвижимости и путями и средствами их достижения и реализации.

Поэтому содержание и структура курса «Экономика недвижимости и управлении ее эксплуатацией» по своему охвату представляет собой достаточно сложный модульный «организм», включающий большой спектр проблем, разрешение которых возможно только на основе формирования на государственном и рыночном уровнях механизма, способного обеспечить их реализацию. Общим алгоритмом при его создании будет являться критерий, выражающий, с одной стороны, интересы, связанные с проблемой роста экономики с минимальной затратой всех видов ресурсов, а с другой – получение дохода на вложенный капитал в инвестиционные проекты. Достижение баланса или равновесия этих противоречий предполагает обоюдное согласие субъектов управления недвижимостью обеспечить не только устранение факторов, препятствующих их стремлению к достижению поставленных целей, но и превратить эти факторы из отрицательных в положительные.

С этих позиций реализация алгоритма эффективного функционирования недвижимости на рынке, как составляющей стабильного, устойчивого развития экономики, будет представлять собой поэтапное осуществление комплекса мер, включающих:

– определение наиболее важных экономических интересов, которые предстоит реализовать в процессе создания и функционирования объектов нежвижимости;

– анализ существующих и возможно возникнувших противоречий между субъектами рыночной деятельности в сфере недвижимости;

– разработка путей и механизмов разрешения противоречий между субъектами рыночной деятельности в сфере недвижимости;

– установление субъектов рыночной деятельности, которые в состоянии обеспечить разрешение существующих противоречий и создание условий для формирования равновесного состояния на рынке недвижимости;

– разработка, принятие и реализация управленческих решений по обеспечению устойчивого и равновесного функционирования рынка недвижимости.

Это предполагает, что сфера формирования границ дисциплины «Экономика недвижимости и управлении ее эксплуатацией», с одной стороны, будет ограничена рамками внутренней среды, которая регламентируется действующими законодательными и другими нормативными актами в контексте проводимой государством экономической политики, а с другой – будет выходить за пределы внутренней среды, так как субъекты управления недвижимостью используют принципы и функции рыночных отношений (рис. 1.1.).

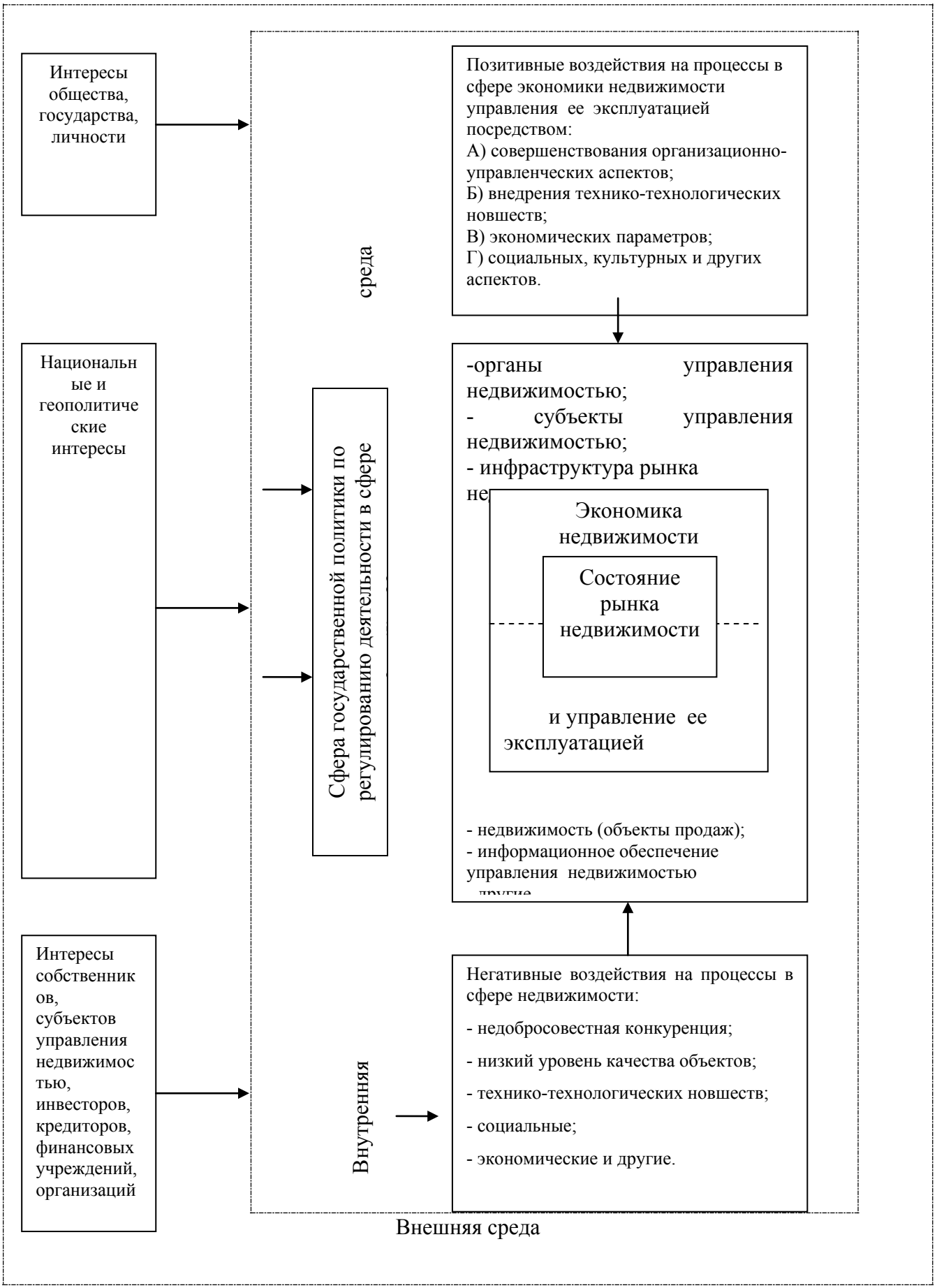

Интересы общества, государства, личности
Национальные и геополитические интересы
Интересы собственников, субъектов управления недвижимостью, инвесторов, кредиторов, финансовых учреждений, организаций
среда
Внутренняя
Сфера государственной политики по регулированию деятельности в сфере
Позитивные воздействия на процессы в сфере экономики недвижимости управления ее эксплуатацией посредством:
А) совершенствования организационно-управленческих аспектов;
Б) внедрения технико-технологических новшеств;
В) экономических параметров;
Г) социальных, культурных и других аспектов.
-органы управления недвижимостью;
- субъекты управления недвижимостью;
- инфраструктура рынка не
Экономика недвижимости
Состояние рынка недвижимости
и управление ее эксплуатацией
- недвижимость (объекты продаж);
- информационное обеспечение управления недвижимостью
Негативные воздействия на процессы в сфере недвижимости:
- недобросовестная конкуренция;
- низкий уровень качества объектов;
- технико-технологических новшеств;
- социальные;
- экономические и другие.
Внешняя среда

Рис. 1.1. Формирование сферы границ управления недвижимостью

В условиях перехода экономики Республики Беларусь к рыночным отношениям, повышение уровня эффективности работы субъектов управления недвижимостью со стороны государства должно рассматриваться через призму формирования условий, в содержании которых превалирует принцип преимущества в распределении выгод от сотрудничества в пользу отечественных структур рынка, то есть, чтобы внешние субъекты не получили бы большей выгоды. Такой подход предполагает, что эффективность работы отечественных субъектов в сфере недвижимости будет напрямую зависеть от объемов обслуживаемого ими сегмента рынка. Кроме того, при существующей системе экономических отношений, субъекты в сфере недвижимости не могут поставить собственные интересы выше общественных.

В отдельных случаях, государство может поступиться частью своих интересов, особенно в условиях, когда происходит сбой в удовлетворении потребностей покупателей и субъектов управления недвижимостью. Проявление такой ситуации происходит достаточно контрастно, когда субъекты управления недвижимостью не в состоянии преодолеть барьер, связанный с потенциальной потерей сложившихся для них благоприятных условий и, как следствие, снижением объема получаемой прибыли. Возникшее в этих случаях противоречие, между целью по обеспечению покупателей качественными услугами в сфере недвижимости и результатом от этой деятельности, возможно разрешить посредством проявления властных полномочий со стороны конкретных органов государственного управления. При этом, задачи, содержащиеся в противоречиях и стоящие перед государственными органами, как правило, будут совпадать, что позволит свести действие возникших негативных аспектов в управлении недвижимостью к краткосрочным целям и быстрой их локализации.

Негативные явления в сфере управления недвижимостью могут проявляться и в процессе использования субъектами рыночной деятельности форм протекционизма, когда отдельные участники рынка или государственные органы создают для себя более выгодные условия, чем они существуют для других. Это может приводить к частичной потере динамики активности на рынке, и в конечном счете, выключению из сферы деятельности возможных конкурентов. Действия протекционистского характера могут также способствовать частичной изоляции субъектов управления недвижимостью, снижению котировок в сфере недвижимости, проявляться в ходе перераспределения ресурсов в направлении неконкурентоспособных объектов недвижимости.

Восприимчивость субъектов управления недвижимостью к внутренним факторам данного порядка и внешним обстоятельствам, определяется, главным образом, уровнем развития рыночной системы, ее инфраструктуры и макроэкономического регулирования. Проведение структурного маневра с использованием этих параметров может существенно снизить зависимость управленческих действий в сфере недвижимости от товарной диверсификации и способствовать повышению уровня качества рыночных

услуг, с одновременным уменьшением всех видов рыночных издержек. В тоже время, в условиях неустойчивых экономических взаимосвязей и взаимоотношений в сфере управления недвижимостью, снижение или увеличение ценовых характеристик на объекты недвижимости, извлечение выгоды от рыночной деятельности, становится все более проблематичным. Поэтому задача дисциплины ««Экономика недвижимости и управлении ее эксплуатацией»» состоит в придании рынку недвижимости функций, направленных на обеспечение его устойчивого развития и установлении критических отметок, за которыми начинается разрушение рыночной системы недвижимости, как единого целого.

С этих позиций, обеспечение устойчивой работы субъектов управления недвижимостью представляет собой одно из важнейших направлений содержания курса ««Экономика недвижимости и управлении ее эксплуатацией»». Поэтому в процессе его изучения целесообразно на теоретическом уровне обосновать необходимость сохранения достигнутых результатов на базе существующей системы экономических отношений и сформировать новый механизм, способный обеспечить эффективную деятельность субъектов управления недвижимостью на перспективу. При этом, основная нагрузка при создании такого механизма должна распределяться не только на государственную подсистему, но и совокупную частную подсистему, которая в последнее время получила достаточно динамичное развитие и стала занимать доминирующее положение на рынке недвижимости. Гармонизация деятельности этих подсистем, в сочетании с применением элементов гибкости и слаженности действий различных по типу собственности рыночных структур, в состоянии обеспечить не только быстрое реагирование компонентов рыночной системы на изменение внутренних и внешних условий, но и выступить главным аргументом для теоретических обоснований необходимости формирования нового экономического механизма управления недвижимостью.

Поскольку наращивание качественных параметров в сфере недвижимости требует по продолжительности определенного периода времени, экономической науке предстоит осуществить комплекс целенаправленных действий по изучению современных особенностей управления недвижимостью. Это касается проблем свободного перехода прав собственности на недвижимость, изменяющегося ее внутреннего содержания, уровня внедрений достижений научно – технического прогресса, инновационных разработок, новых рыночных взаимосвязей и взаимоотношений, использование которых стимулирует появление тенденций для дальнейшего развития экономики недвижимости и управления ее эксплуатацией.

1.2. Развитие научных и практических представлений об экономике недвижимости и управлении ее эксплуатацией

На теоретическом уровне проблемы развития научных представлений об экономике недвижимости и ее эксплуатации неразрывно связаны с теорией свободного рынка, который, по мнению ученых-экономистов, представляет

собой механизм распределения ресурсов и рынков, свободный от любого постороннего вмешательства. В таких условиях за государством сохраняется только функция по защите прав собственности, а цены на рынке недвижимости устанавливаются на основе спроса и предложения. Базовой составляющей основой свободного рынка является право любого инвестора создавать объекты недвижимости и представлять их на рынок для продажи потребителям, а последние приобретают их на условиях установления цены по договоренности между собой.

Экономический подход к установлению рыночной цены впервые в XVI веке обосновал испанский и перуанский экономист Хуан де Матьенсо, который, при исследовании содержания и сущности свободного рынка, использовал положения теории субъективной стоимости и сделал попытку обоснования различий элементов спроса и предложения, а для описания соперничества внутри рынка использовал понятие «конкуренция». В его исследованиях нашли также отражение другие факторы свободного рынка, оказывающие влияние на определение уровня «справедливой» цены: - излишки или нехватка товаров; - изобилие покупателей и продавцов; - потребности в каких – определенных товарах; - издержки производства; - транспортные расходы; - износ оборудования и транспорта; - субъективное мнение участников рынка; - изобилие или нехватка денег; - географические и погодные условия; - наличие или отсутствие монопольных структур; - другие.

В этот же период, представитель этой же школы Хуан де Луго, развивая теорию Матьенсо, предположил, что одним из важнейших элементов при оценке товара, является его полезность, которая определяется вследствие субъективного подхода людей при его покупке. Хуан де Луго полагал, что так как субъективная оценка товара по ценовым характеристикам отличается от объективной его стоимости, то это различие возможно из-за наличия дефицита данного товара и величины спроса, поэтому наиболее справедливой могла бы быть рыночная цена.

Американский экономист М. Ротбард утверждал, что в действительности существует только два способа взаимоотношений между людьми: - посредством добровольного (свободного) рыночного обмена; - посредством принуждения.

Некоторые экономисты рассматривают свободный рынок в качестве средства для достижения социальных целей, другие считают его принципиальной нормой существования экономических отношений, которые при вмешательстве государства в функционирование свободного рынка, могут приносить кратковременные социальные выгоды.

На свободном рынке существующие права собственности на объекты недвижимости обмениваются по цене, устанавливаемой по взаимному согласию продавцов и покупателей, без принуждения посредством третьей стороны, в том числе и правительства. Цена на свободном рынке выступает одновременно информационным сигналом, позволяющим участникам рынка делать выводы относительно целесообразности направления ресурсов в ту сферу, которая может принести максимальную отдачу на вложенный капитал.

Поиск ответа на вопрос, почему производственная деятельность координируется в централизованном порядке, а в отдельных случаях может регулироваться децентрализованными, рыночными силами, привел американского экономиста Р. Коуза к необходимости исследования производственных процессов в вертикальном и горизонтальном направлениях. Вертикальное построено по иерархическому принципу, когда команды поступают сверху вниз и подлежат обязательному выполнению, а горизонтальное – на основе добровольных двухсторонних контактов, результатом которых становится «сделка» и спрос на товар соответствует предложению, независимо от каких бы то ни было команд. Если спрос превышает предложение, возможно повышение цены на товар, что в свою очередь вызывает необходимость увеличения объемов производства, и, наоборот, когда предложение выше спроса, поставщики начинают снижать цены, чтобы иметь преимущество на рынке продаж.

Но реализация закона «спроса и предложения» возможна только в идеальном свободном рынке. На практическом уровне уравновешивающее состояние на рынке проявляется посредством удержания баланса за счет величины цены в зависимости не только от спроса и предложения, но и полезности объекта недвижимости в пределах существующей покупательной способности. Если участники рынка не будут соблюдать принятые на себя обязательства и станут на путь локального, спекулятивного решения вопросов купли-продажи с целью извлечения из этих действий сверхприбыли, их поведение его будет носить нелинейный характер, результатом которого станет несбалансированность и нестабильность цен.

Влияние экономического свободного рынка на формирование богатства общества и отдельных индивидуумов-владельцев недвижимости, продолжает оставаться предметом для дискуссий. При определенных идеализированных условиях, на теоретическом уровне существует зависимость между экономической свободой и экономическим ростом экономики. В то же время, проведенные исследования на уровне субъектов хозяйствования с использованием эмпирических методов свидетельствуют, что баланса экономических отношений на основе рационального ожидания от действий свободного рынка достигнуть невозможно.

В практике хозяйствования модель свободного рынка отклоняется от его идеального состояния и факт государственного вмешательства в его деятельность неизбежен. Это объясняется тем, что элементы, составляющие структуру идеализированного рынка, предполагают отсутствие наличия факторов воздействия на них со стороны свободных цен, которые в реальной действительности, при стечении определенных обстоятельств, находятся под защитой государства, то есть, в форме монопольного принудительного их установления. Более того, в условиях государственного монополизма, наличие конкуренции является необязательным атрибутом механизма рыночных отношений, хотя при этом, одновременно могут отсутствовать различного рода барьеры для участников рынка, что предполагает свободное его функционирование, без принуждения и насилия.

С позиции идеалистического подхода существование такого рынка возможно, что подтверждается наличием экономических суждений о его моральном, этическом превосходстве перед другими формами разрешения экономических противоречий, а также более эффективными результатами деятельности рыночных структур, в сравнении с централизованной и более организованной системой планирования экономических отношений. Современные экономические теории также свидетельствуют о наличии в самоорганизующихся системах внутреннего синергетического эффекта, который может увеличиваться без постороннего вмешательства, руководства или других источников управления.

В то же время свободный рынок продолжает оставаться идеализированной абстракцией, которая в век политических амбиций со стороны отдельных руководителей и государств и их прямого вмешательства во все сферы экономической жизни, в том числе в формах политики внешнего воздействия, самостоятельно существовать не может. Наличие прямой связи между экономическим ростом и рыночной свободой, тоже пока наукой не доказано. В сложившихся условиях назрела необходимость проведения дискуссий по этому вопросу на предмет исследования и осуществления расчетов по определению уровня степени свободы рынка, вмешательства в его деятельность государства.

Появление теории свободных рынков обусловило развитие исторически сложившихся и преходящих форм товарообмена и товарораспределения в сфере недвижимости. Их основой стало ценообразование на объекты недвижимости, обладающих имущественными правами собственника, по законам спроса и предложения. Поэтому дальнейшее развитие научных подходов об экономике недвижимости возможно на принципах установления взаимосвязей с основными достижениями экономической науки, которая характеризует рынок недвижимости в виде совокупности механизмов, деятельность которых направлена на обеспечение:

– отчуждения полных или частичных прав собственности на объекты недвижимости от одного субъекта к другому;

– свободного формирования цен на объекты недвижимости;

– перераспределения инвестиционных потоков и земельных участков между конкурирующими видами объектов.

Под воздействием этих и других факторов, в экономических системах уже произошел пересмотр существующей модели рынка совершенной конкуренции. Так как нерегулируемая экономическая система начала переходить в глубокое депрессивное состояние, принципы сбалансированности рыночной экономики, рационального поведения индивидов на рынке, наличия полной информации, отсутствия исключительной власти со стороны участников рынка, стали постепенно трансформироваться в механизмы управления рыночными процессами со стороны крупных монополистических образований с приданием все большего значения их воздействию на функции человеческого фактора от имени определенной группы людей.

В этих условиях экономическая наука вынуждена была заняться поиском причин, препятствующих установлению равновесия на рынке недвижимости и в

экономике в целом и разработкой государственной политики, направленной на противостояние действию этих факторов. В экономической среде возникают новые концепции экономического роста, основанные на внедрении в сферу исследований новых форм анализа экономических отношений с использованием агрегированных показателей (совокупный спрос, совокупный доход и др.). Это явилось одним из аргументов обоснования необходимости и значимости государственного регулирования рыночных процессов на макроэкономическом уровне. Согласно закону, открытому Д. Кейнсом, с ростом доходов склонность населения к потреблению падает, а склонность к сбережению растет, что отражает то обстоятельство, при котором рост доли совокупного спроса, обеспечиваемого личным потреблением, снижается, поэтому расширяющийся объем сбережений должен постоянно поглощаться растущим спросом на инвестиции.

Д. Кейнс полагал, что существует стимулирующее влияние затрат в одной сфере производства, на расширение производства в другой, которое обеспечивает нарастание объема внутреннего национального продукта в форме мультипликативного эффекта. Такой эффект показывает, что крупные расходы, осуществляемые правительством, фирмами и потребителями, позитивно влияют на эффективность и рост национального производства. Поэтому государство должно регулировать уровень совокупного спроса на рынке с помощью кредитно-денежной, бюджетной и налоговой политики.

Настоящим прорывом в мировой экономической теории стало построение В. Леонтьевым отраслевой таблицы «затраты – выпуск», которая стала теоретической платформой для построения формальных экономических моделей оптимизации и экономического взаимодействия таких элементов рынка, как ценообразование, налоговая политика, заработная плата. Использование принципа преобладания на рынке капиталоемких товаров, в содержании которых присутствует высокопроизводительный труд, существенно расширило логику развития методологической базы экономики недвижимости в направлении модернизации существующих экономических теорий.

В совокупности с достижениями в исследованиях точных наук и технической сферы, это способствовало, начиная с 1970-х годов прошлого столетия, формированию сложных экономических моделей рынка недвижимости. Внедрение компьютерных технологий активизировало и ускорило развитие этих процессов, вследствие чего макроэкономическая теория в относительно короткий срок претерпела достаточно глубокую трансформацию, связанную с формализацией положений классической макроэкономики.

В результате в структуре экономических процессов произошло замедление исследований, раскрывающих сущностное содержание результатов реальной экономики, в том числе и непосредственно субъектов рынка недвижимости. В экономической науке в большей степени стал преобладать подход, базирующийся на формальных доказательствах необходимости формирования абстрактных экономических моделей, которые в практике хозяйствования не всегда являлись объектами, по которым возможно было бы

проследить тенденции, содержащие реальные экономические проблемы при разработке мер по совершенствованию деятельности субъектов рынка недвижимости.

Внедрившийся в экономическую науку формализм приобрел направленность, которая аккумулировала в разрабатываемых моделях нагромождение противоречивых фактов и факторов в виде искусственного набора элементов при наполнении их содержания. Поэтому на теоретическом уровне не возможно было по имеющимся признакам отнести их к традиционным моделям, в которых стабильность и конкуренция не совместимы, или к инновационным моделям, сочетающим оптимальное и эффективное распределение финансовых и других ресурсов в сфере недвижимости.

Формальное описание связей между элементами рыночной деятельности, особенно между объемами привлекаемых инвестиций и экономическим ростом, являются одной из базовых основ исследования перспективных траекторий роста экономики в целом. Используя посткенсианский вариант модели эндогенного роста, которая учитывает расход капитала на единицу эффективного труда и содержит функцию по привлечению инвестиций и функцию внедрения достижений научно-технического прогресса, можно спрогнозировать темпы экономического роста в зависимости от складывающихся институциональных особенностей в государстве и обосновать целесообразность вкладывания инвесторами капитальных вложений в долгосрочные производственные активы.

В этой связи потребовался пересмотр классической парадигмы, предполагающей использование в таких моделях только функций саморегулирующегося рынка, центральное место в системе которого отводилось предложению денег. С учетом этих обстоятельств стало возможным дополнить содержание таких моделей различными вариантами поступления инвестиционных ресурсов и установить норму поведения агентов рынка недвижимости с учетом их возможностей и способностей принимать самостоятельные и независимые решения. С этих позиций она (модель) будет в состоянии обеспечить соблюдение условий по свободному движению товаров и капиталов на рынке недвижимости и сохранение определенной государственной политики, в том числе с учетом расширения границ сферы управления недвижимостью по типу свободной рыночной экономики.

Тема 2. Методологическая база экономики недвижимости и управления ее эксплуатацией

Методологическая база – это совокупность конкретных подходов и методов, используемых для проведения исследования и изучения дисциплины «Экономика недвижимости и управления ее эксплуатацией». Задача методологической базы – правильно определить цели курса «Экономика недвижимости и управления ее эксплуатацией», изучить основные

существующие по данной теме научные принципы и подходы, выбрать те средства и методы, использование которых даст возможность получить наиболее достоверные и обоснованные результаты.

2.1. Алгоритмы формирования методологической базы

Методологическая база позволяет исследовать одну из важнейших сторон экономической и социальной жизни общества, в которой происходит обмен и перераспределение объектов недвижимости от одних владельцев к другим. Это предполагает, что в ее содержании присутствуют элементы общественных отношений между юридическими и физическими лицами в различных сферах деятельности (экономической, политической, информационной и др.), и одновременно базовые основы и условия, позволяющие производить отчуждение объектов недвижимости в форме обмена. Поскольку обмен есть только опосредствующий факт между производством и обусловленной им необходимостью потребления, а потребление выступает как фактор производства, то очевидно, что обмен вместе с производством, распределением и потреблением, образуют общую основу дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией».

В этой связи дисциплину «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» следует рассматривать с позиции:

– ее структурного аспекта, характеризующего степень достижения сбалансированности между спросом и предложением, между интересами продавцов и покупателей, а также между интересами продавцов, покупателей, общества и государства;

– ее функционального аспекта, находящего свое выражение в тождественности реализуемых функций ее внутреннему содержанию.

В методологическом плане наибольшего соответствия эти две стороны дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» могут достигать тогда, если общей целью или общим алгоритмом для них будет являться формирование системы, базирующейся на условиях рыночных и не рыночных отношений, но способной обеспечить создание и эффективное функционирование объектов недвижимости в современных условиях.

По своей природе организационно-экономические отношения, складывающиеся в сфере управления недвижимостью, не относятся к числу всеобщих. В них находят выражение специфические особенности предприятий и организаций в форме непосредственно общественных начал, предполагающих включение созданного ими индивидуального продукта в совокупный продукт общества. Поэтому управление недвижимостью следует рассматривать и с позиции проявления в нем рыночных законов и отношений, выходящих за пределы рыночной системы. Тогда управление в сфере недвижимости будут характеризоваться наличием в нем воспроизводственных процессов на основе общественного разделения труда и действующих нормативно-правовых актов. Следовательно, реализация экономических возможностей

недвижимости может происходить только в непосредственно конкретных формах и обуславливаться той их ролью, которая будет являться наиболее значимой на данном уровне развития экономических отношений. Характер и особенность этих отношений найдут свое проявление в виде противоречий и противоположностей, образующихся между продавцами и покупателями, между субъектами рынка недвижимости и государством, в процессе сделок по купли-продажи объектов.

Так как по своей направленности действий субъекты рынка недвижимости являются не простыми производственно-техническими единицами, а государственными или частными товаропроизводителями рыночных услуг, то принципиально важно установить, в какие условия они должны быть поставлены и на какой уровень технического развития должны быть подняты, чтобы обеспечить единство производительных сил и производственных отношений для достижения заранее установленных целей.

Процесс реализации этих целей может представлять собой совокупность методологических приемов (методологическую базу) в направлении от частного к общему, что позволяет проследить движение элементов, образующих дисциплину «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией», во взаимосвязи с существующими теоретическими и практическими положениями рыночной экономики и социально-экономическими отношениями, учитывающими организационно-структурные, денежно-кредитные, правовые, научные, инновационные и другие преобразования на рынке недвижимости. Основными элементами, формирующими методологическую базу дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» будут являться: - земля; - собственность; - самоуправленческие начала; - наука и знания; - кооперация труда; - другие содержательные характеристики.

2.2. Земля – как базис развития теории и практики дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией»

Земля как экономическая категория, является одним из важнейших элементов, составляющих методологическую базу дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией». Земля представляет собой, с одной стороны, природный объект, наделенный соответствующими природными ресурсами, а с другой – земельный участок в виде пространственного базиса деятельности и одновременно объекта недвижимости.

Порядок применения основных организационно-правовых и экономических механизмов по использованию земель закреплены в Кодексе Республики Беларусь о Земле. Являясь важнейшим экономическим ресурсом, земля обладает рядом специфических особенностей, к которым следует отнести:

– иррациональный характер ее стоимости, потому как, являясь бесплатным даром природы, земля выступает объектом купли-продажи;

– разделение отдельных участков земли по их качественным характеристикам в зависимости от природно-климатических условий, естественного плодородия, месторасположения и др. Это предполагает, что в разные земельные участки необходимо вложение разных объемов затрат труда и финансовых ресурсов, чтобы сделать их экономически пригодными для рационального и эффективного использования;

– предложение земли на рынке носит эластичный характер, хотя ограниченность земельных участков и их фиксированные размеры в общественном масштабе предполагают, что в условиях совершенной конкуренции и частной собственности на землю, экономическая сущность таких предложений является неэластичной. Это противоречие на рынке недвижимости находит разрешение посредством реализации арендных отношений;

– на рынке земли (недвижимости) формируются условия, стимулирующие эффективное и рациональное ее использование, что находит выражение в отказе отдельных субъектов хозяйствования от земельных участков, если они неэффективны.

Под *рынком земли* понимается не только ее купля-продажа, но и предоставление земли в аренду, а также реализация отношений собственности на землю в различных формах.

Различают два вида монополии на землю:

1. Монополия на землю, как на объект хозяйствования, что предполагает получение собственником земли дохода в форме особого вида платы – земельной ренты. Используется в условиях предоставления земельного участка в аренду. Арендатор, взявший земельный участок в аренду, наделяется правом вложения в него капитала. Прибыль, получаемая арендатором, состоит из двух частей:

– прибыли, уплачиваемой собственнику земли;

– предпринимательской прибыли, которую присваивает арендатор.

2. Монополия на землю, как объект собственности, порождающая экономическую ренту, состоящую из особого вида платежей владельцу факторов производства и зависит от размеров участка (абсолютная рента), а также от его месторасположения и плодородия (дифференциальная рента).

Объектами земельных отношений являются:– земля;– земельные участки;– права на земельные участки;– ограничения (обременения) прав на земельные участки, в том числе земельные сервитуты.

Субъектами земельных отношений являются: – Президент Республики Беларусь; – Совет Министров Республики Беларусь; – государственные органы, осуществляющие регулирование и управление в области использования и охраны земель; – граждане Республики Беларусь;– иностранные граждане; – лица без гражданства, если иное не предусмотрено Кодексом о Земле; – индивидуальные предприниматели; – юридические лица Республики Беларусь; – иностранные юридические лица и их представительства; – иностранные государства;– дипломатические представительства и консульские учреждения

иностранных государств; – международные организации и их представительства.

Основными принципами земельных отношений являются: – государственного регулирования и управления в области использования и охраны земель; – установления единого порядка изъятия и предоставления земельных участков, перевода земель из одних категорий и видов в другие; – обязательной государственной регистрации земельных участков, прав на них и сделок сними; – единства судьбы земельного участка и расположенных на нем капитальных строений (зданий, сооружений), если иное не предусмотрено Кодексом о Земле и иными законодательными актами; – использование земельных участков по целевому назначению; – приоритета использования земель сельскохозяйственного назначения, земель природоохранного, рекреационного, историко-культурного назначения, земель лесного фонда для целей, связанных с назначением этих земель; – эффективного использования земель; – охраны земель и улучшения их полезных свойств; – платности землепользования; – установления ограничений (обременений) прав на земельные участки, в том числе земельных сервитутов; – гласности и учета общественного мнения при принятии решений об изъятии и предоставлении земельных участков, изменении их целевого назначения, установления ограничений прав на земельные участки, затрагивающих права и защищаемые законом интересы граждан; – защиты прав землепользователей.

В практике хозяйствования понятия «земля» и «земельный участок» используются как синонимы, хотя они имеют и существенные различия. Например, понятие «земля» используется тогда, когда земля, как объект собственности, продолжает оставаться неосвоенной, а понятие «земельный участок» предполагает часть земельной территории, на которой уже выполнены какие – то работы по улучшению его качественных характеристик, что позволяет использовать данный участок в соответствии с целевым назначением.

В соответствии со ст. 1 Кодекса Республики Беларусь о Земле, *земельный участок* есть часть земной поверхности, имеющую границу и целевое назначение, рассматриваемый в неразрывной связи с расположенными на нем капитальными строениями (зданиями, сооружениями). Земельный участок может быть *делимым* и *неделимым*. *Делимым* является участок, который можно разделить на части, каждая из которых может представлять собой самостоятельный земельный участок и использоваться в рамках существующих разрешительных законодательных документов. *Неделимым* является земельный участок, если по своему целевому, функциональному и хозяйственному назначению, он не может быть разделен на отдельные самостоятельные участки в рамках существующих разрешительных законодательных документов.

Право собственности на землю есть совокупность правовых норм, определяющих порядок и формы регулирования отношений по владению, пользованию и распоряжению землей, как объектом хозяйственной эксплуатации. Конституционные нормы земельного права заложены в ст. 13 Конституции Республики Беларусь и определяют приоритет государственной собственности на землю. Нормы административного права сформулированы в

законе Республики Беларусь от 04.01.2010 года № 108 – з «О местном управлении и самоуправлении», которые устанавливают полномочия органов местного управления по владению, пользованию и распоряжению землями, находящимися в их собственности. Нормы гражданского права определяют природу права собственности на землю, закрепляют множественность форм собственности на землю, правомочия собственника и способы защиты его прав, пределы и формы оборотоспособности земли, которые в совокупности образуют механизм рыночного оборота земли.

Государственное регулирование и управление в области использования и охраны земель осуществляют: - Президент Республики Беларусь; - Совет Министров Республики Беларусь; - Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь; - иные специально уполномоченные республиканские органы государственного управления; - областные, минский городской, городские, районные, сельские, поселковые исполнительные комитеты в соответствии с их компетенцией, предусмотренной Кодексом о Земле и иными актами законодательства.

К *компетенции Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь* в области использования и охраны земель относятся: – проведение единой государственной политики; – установление порядка проведения работ по установлению (восстановлению) и закреплению границ земельных участков; – обеспечение разработки проектов генеральных схем использования и охраны земельных ресурсов, схем землеустройства административно-территориальных и территориальных единиц; – установление порядка информационного обеспечения и автоматизации землеустройства, в том числе средствами земельно-информационной системы; – обеспечение мониторинга проведения земель; – обеспечение ведения государственного земельного кадастра, в том числе кадастровой оценки земель, земельных участков; – установление порядка ведения единого реестра административно-территориальных и территориальных единиц Республики Беларусь, реестра цен на земельные участки, регистра стоимости земельных участков и реестра земельных ресурсов Республики Беларусь; - установление содержания, порядка ведения и хранения землеустроительной, земельно-кадастровой документации.

Государственный земельный кадастр состоит из: - единого реестра административно – территориальных и территориальных единиц Республики Беларусь; - единого государственного регистра недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним; - реестра цен на земельные участки; - регистра стоимости земельных участков; - реестра земельных ресурсов Республики Беларусь.

Экономическая теория выделяет пять групп факторов организации производства: - *земля;* - *капитал;* - *труд;* - *предпринимательские способности;* - *информация.*

В широком смысле слова понятие «земля» рассматривается как естественный фактор, как природный ресурс (богатство), как пространственный базис, как первооснова организации хозяйственной деятельности. С *одной стороны*, земля является основным фактором производства, потому как

представляет собой совокупность условий, необходимых для осуществления жилищной и промышленной застройки, для организации производства товаров и услуг. С *другой стороны*, земля обладает рядом особенностей, не присущих другим факторам производства: - она не является результатом труда, потому как не обладает стоимостью; - в процессе распределения и перераспределения создаваемого продукта земля превращается в объект купли – продажи, вследствие чего приобретает цену и превращается в объект собственности; - она является одновременно объектом труда и предметом труда; - по мере использования земля не утрачивает свои характеристики и может их улучшать при правильном ее использовании- количество земли ограничено; - земля характеризуется качественной неоднородностью и постоянным расположением.

Капитал, как фактор производства, с одной стороны, отождествляется со средствами производства, а с другой - с его денежной формой. Общей характеристикой обеих сторон является способность капитала приносить прибыль.

Труд представляет собой проявление совокупности физических и умственных способностей человека в процессе осуществления целесообразной деятельности по созданию экономических благ, необходимых для удовлетворения потребностей индивида и общества. В Капитале К.Маркс выделял личный и вещественный факторы производства. В качестве личного фактора выступал носитель рабочей силы - человек, а вещественного - средства производства, состоящие из предметов труда и средств труда.

Некоторые ученые экономисты предполагают, что новая стоимость создается не только трудом наемных рабочих, но и другими факторами производства. К их числу относится предпринимательское умение, которое предполагает наличие особых способностей человека, заключающихся в: - умении эффективно организовывать производство товаров и услуг за счет рационального соединения всех факторов производства; - умении принимать основные решения по управлению производством с учетом использования новых технологий, методов организации и др. и достигать положительного экономического эффекта; - способности брать риск на себя, который может предполагать неопределенности, потерю денежных средств, снижение сформированной деловой репутации и т. д.

Необходимым условием повышения уровня эффективности производства является наличие и обладание *достоверной информацией*, которая выступает одним важнейших аргументов, способствующих достижению поставленной цели. Любой объект недвижимости является первичным источником информации, которая в зависимости от материальной формы носителя, подразделяется на а*налоговую* и *дискретную*. *Аналоговая* информация непрерывно изменяется во времени и может принимать конкретные значения исходя из имеющихся множества значений. *Дискретная* информация в отдельные периоды может принимать значения исходя из показателей, характерных для данного промежутка времени.

Земля, как объект недвижимости, может выступать в качестве следующих факторов производства: - земельного участка, который может быть

использован под строительство зданий, сооружений, инфраструктуры, для создания других объектов; - источника водных ресурсов; - объекта по добыче полезных ископаемых; - объекта, занимающего определенное географическое положение; - земельного участка, используемого для сельскохозяйственного назначения; - объекта, на котором освоенные полезные ископаемые, водные ресурсы и другое, являются результатом прошлого труда; - объекта, вокруг которого размещено околоземное пространство, природно – климатические и космические процессы и явления; - объекта, в пространстве которого размещаются вещественные элементы жизнедеятельности и экономики.

Под *фактором производства* следует понимать потенциальные ресурсы, вовлеченные в процесс производства, но только после того, когда они выступали в качестве природных ресурсов: - лесных; - ископаемых; - земельных и т. д.

Особенность природных ресурсов состоит в том, что они способны отделяться от земли и вовлекаться в производство в виде сырья, топлива, и превращаться в вещественный элемент экономики посредством использования общественных факторов производства - труда и капитала. В тоже время, некоторые объекты природной среды, участвуя в процессах производства, продолжают сохранять свое первоначальное состояние, потому как они выступают в виде дара природы (солнечная энергия, солнечный свет, сила ветра, возможность захоронения отходов производства и т. д.).

Увеличение численности населения на земле вызвал рост объемов производства и вовлечения в его процесс дополнительных факторов, особенно труда и капитала и повышения на этой основе уровня плодородия земли, преодоления ограниченности земельных участков и др. Эти проблемы прямым образом связаны с развитием экономических отношений, направленность действий которых предполагает уменьшение скорости тенденции убывания отдачи от отдельных факторов производства, посредством замещения их на другие, более наукоемкие и инновационные. В тоже время при нынешнем уровне развития производительных сил, повышение отдачи от каждого из этих факторов может осуществляться только до определенного предела. Например, в относительном измерении, научно – технический прогресс в состоянии отодвигать границы исчерпания природных ресурсов и способствовать снижению потребности в земле, как основного фактора производства.

2.3 Собственность - как фактор формирования содержания дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией»

Как *экономическая категория*, собственность представляет собой исторически развивающиеся общественные отношения по поводу распределения (присвоения), описывающие принадлежность субъекту, у которого имеется исключительное право на распоряжение, владение и пользование объектом недвижимости.

Как *юридическая категория*, собственность представляет собой наиболее полный комплекс прав, которыми может обладать субъект права в отношении имущества.

Как *гражданско – правовой институт*, собственность есть совокупность юридических норм, направленных на регулирование экономических отношений методами гражданского права.

Обладая правовой, экономической и юридической формами, собственность не реализуется в производстве, а выступает лишь как условие или предпосылка его организации.

В соответствии со ст. 210 Гражданского кодекса Республики Беларусь под *правом собственности* на недвижимое имущество понимается правомочие определенного лица на владение, распоряжение и пользование имуществом в своих интересах.

Право владения - есть возможность обладания определенным объектом недвижимости или вещью, которая может осуществляться в рамках существующего законодательства.

Право распоряжения - это предоставление собственнику возможности совершать определенные действия в отношении какого – то объекта недвижимости или какой – то вещи, что на юридическом уровне предполагает в какой форме будет происходить дальнейшее использование данной недвижимости.

Право пользования - это возможность эксплуатации и использования какого – то объекта недвижимости или какой –то вещи в целях получения прибыли или полезных свойств.

Конституция Республики Беларусь закрепляет *две формы собственности - государственную и частную.* В соответствии со ст. 215 Гражданского кодекса Республики Беларусь, государственная собственность выступает в виде *республиканской собственности* (собственность Республики Беларусь) и *коммунальной собственности* (собственность административно – территориальных единиц).

Республиканская собственность состоит из казны Республики Беларусь и имущества, закрепленного за республиканскими юридическими лицами в соответствии с законодательными актами. Казну Республики Беларусь составляют средства республиканского бюджета, золотовалютные резервы, другие объекты, находящиеся только в собственности государства, и иное государственное имущество, не закрепленное за республиканскими юридическими лицами.

Коммунальная собственность состоит из казны административно – территориальной единицы и имущества, закрепленного за коммунальными юридическими лицами в соответствии с актами законодательства. Казну соответствующей административно – территориальной единицы составляют средства местного бюджета, и иное коммунальное имущество, не закрепленное за коммунальными юридическими лицами.

Частная собственность выступает в виде собственности физических и юридических лиц негосударственной формы собственности. Субъектами права

частной собственности являются физические лица и юридические негосударственные лица.

Право собственности на недвижимость - есть совокупность правовых норм, на основании которых на юридическом уровне происходит закрепление принадлежности данного объекта за физическим или юридическим лицами, а также их полномочий по защите законных интересов собственника.

Основанием для возникновения права собственности является наличие юридических актов, по которым происходит приобретение недвижимости в собственность. Основаниями для приобретения права собственности на недвижимость являются: - создание объекта недвижимости (вещи); - обращение в собственность общедоступных элементов, из которых состоит объект недвижимости; - приобретение объекта недвижимости по гражданско – правовой сделке; - обращение в собственность бесхозного объекта недвижимости, то есть объекта, который не имеет собственника, либо от права собственности на который отказался собственник.

В соответствии со ст. 210 Гражданского кодекса Республики Беларусь преобразование собственности предполагает переход объекта недвижимости из одной формы собственности в другую посредством использования способов приватизации, разгосударствления и национализации. *Приватизация* - это процесс передачи объекта недвижимости (имущества), находящегося в государственной или коммунальной собственности, в собственность физических или юридических лиц. *Разгосударствление* - есть процесс передачи государственной собственности (имущества) в собственность административно – территориальных образований или общественным и религиозным организациям. *Национализация* - это процесс по обращению собственности (имущества) физических или юридических лиц в государственную собственность.

Вещными правами, кроме права частной собственности, являются:

1. Право хозяйственного владения в виде полномочий по владению, распоряжению и пользованию имуществом в пределах, предусмотренных законодательством и собственником имущества.
2. Право пожизненного наследуемого владения земельным участком.
3. Право ограниченного пользования соседним земельным участком (сервитут).

Право собственности прекращается: - при отчуждении собственником недвижимости (имущества) другим лицам; - при отказе собственника от прав собственности на объект недвижимости (имущество); - при гибели или уничтожении недвижимости (имущества); - при утрате права собственности на недвижимость (имущество); - при иных случаях, предусмотренных законодательством.

Защита прав собственности осуществляется посредством: - иска об истребовании своего имущества (объекта недвижимости) из чужого незаконного владения (виндикационный иск); - иска об устранении нарушений права собственника, даже если эти нарушения не связаны с лишением права собственности на владение имуществом (негаторный иск).

Государственная собственность в Республики Беларусь представлена следующими видами предприятий:

– предприятия, управление которыми осуществляется чисто административными методами и их финансовая деятельность не отделена от вышестоящих органов, которые несут всю ответственность за результаты реализации собственности на рынке недвижимости;

– государственные предприятия, основанные на самоуправленческих началах, которые являются самоокупаемыми и самофинансируемыми и их финансовая деятельность, хотя и не зависит от бюджетных ассигнований, но позволяет государственным органам осуществлять контроль за реализацией объектов собственности на рынке недвижимости;

– государственные предприятия в виде акционерных обществ, когда контрольный или весь пакет акций принадлежит государству или местным органам управления, что предполагает совместную реализацию объектов собственности на рынке недвижимости;

Границы деятельности субъектов управления недвижимостью определяются не только рамками управления ими со стороны государства, но и посредством реализации мер инвестиционной политики. При этом роль государства в процессе управления собственностью определяется четкой системой регулирования воспроизводственных процессов в контексте со стимулирующей поддержкой эффективного использования собственности и в сочетании с мерой ответственности за ее реализацию, получение прибыли и дохода.

Анализ экономических основ управления реализацией государственной собственности свидетельствует о том, что в Республике Беларусь осуществляются процессы по созданию смешанной экономики, потому как происходит трансформация государственной собственности в частную. В тоже время, обладая совершенной монополией, государственная собственность продолжает выражать отношения между людьми по поводу производства, владения, распределения и пользования произведенных продуктов труда в целях реализации, в первую очередь, государственных интересов.

К *основным функциям государственной собственности* следует отнести:

– воспроизводство общественного капитала посредством финансирования и реализации инновационных проектов;

– перелив капитала из одной сферы в другую;

– государственное регулирование рынка недвижимости;

– обеспечение некоторых условий субъектам рынка недвижимости, позволяющим им быть хозрасчетными и самостоятельными и от имени государства вступать в экономические отношения с другими субъектами собственности как внутри страны, так и за рубежом;

– создание условий для ускорения освоения высоких технологий в процессе проектирования и реализации инвестиционных проектов.

Вместе с тем, управление государственной собственностью в направлении ее рационального использования продолжает оставаться одной из сложнейших и

малоразработанных экономической наукой проблем. Во-первых, отсутствует четкое научное определение субъектов и объектов собственности и их юридического статуса. Во-вторых, не установлено, какой вид собственности (государственная или частная) будет доминирующим на рынке недвижимости в ближайшей перспективе.

Каждая форма собственности в соответствии с возложенными на нее задачами может выполнять только отведенную ей роль, важность и значение которой подлежит уточнению на каждом этапе экономического развития страны. Если государство в состоянии предоставить равные условия всем субъектам рынка недвижимости, то эффективность функционирования государственных и частных структур будет зависеть от качества организации управления собственностью через систему реализации различных ее форм.

Государство должно оставить за собой право выступить объединительной и координирующей силой, посредством которой большое число разнородных собственников будут объединены в общую единую систему. Это позволит обеспечить развитие процессов по акционированию государственных предприятий через изменение способов реализации прав собственности, и постепенный переход от управления директивного к управлению финансовыми потоками через механизмы хозяйственного расчета, планирования, распределения и выделения льготных кредитов и инвестиций. Тогда, даже в условиях, когда крупные субъекты хозяйствования будут сохранять формальный статус государственной собственности, они приобретут статус самостоятельных товаропроизводителей и через систему использования ее многообразных форм обеспечат выпуск только конкурентоспособной продукции.

В этой связи представляется целесообразным обосновать отдельные направления концепции видения противоречивости и перспектив преобразования государственной собственности в другие виды, обеспечив при этом *социальную справедливость*. Понятие *справедливость* затрагивает широкую сферу человеческой деятельности и представляет собой одну из наиболее сложных социально-философских категорий. С позиции научного подхода, такой вещи, как справедливость, не существует. Однако в структуре и содержании действующего права, понятие «справедливость» логически присутствует и используется в практической деятельности, особенно в сфере экономических и политико-правовых отношений.

В научной литературе социальная справедливость описывается как мера равенства по отношению к средствам производства, соблюдения законности действий, при этом утверждается, что всякое неравенство есть несправедливость, а уравнительность близка к справедливости. Например, цели рынка недвижимости в разных условиях выражают компромисс между экономической эффективностью объектов недвижимости и социальной справедливостью при использовании результатов от их деятельности. Но эффективность включает в свое понятие оживление рыночной деятельности в депрессивных субъектах рынка недвижимости, что позволяет обеспечивать большую доступность получаемых ими благ, а справедливость в данном аспекте

содержит положения о получении равных возможностей в получении доходов и других благ.

Реализация этих подходов и принципов требует перераспределения финансовых ресурсов в пользу менее благополучных субъектов рынка недвижимости, что может вызвать возникновение обстоятельств, связанных с нарушениями социальной справедливости, которые найдут проявление в:

– значительном отчуждении субъектов рынка недвижимости от собственности на средства производства, прежде всего через слабое участие в ее использовании и в принятии решений по управлению основными процессами при осуществлении сделок купли – продажи объектов недвижимости;

– нарушении принципа оплаты труда в соответствии с его результативностью при реализации процессов купли – продажи объектов недвижимости;

– наличии спекуляций и других негативных явлений при осуществлении сделок с объектами недвижимости, что снижает уровень эффективности рынка недвижимости;

– наличии разрыва между ценовыми характеристиками объектов недвижимости в зависимости от уровня развития регионов, отдельных городов и месторасположения;

– недостаточной социальной защищенности участников рынка недвижимости.

Повышение роли *социальной справедливости* в сфере управления недвижимостью требует развернутого определения сущности этой категории, установления критериев ее возникновения на всех стадиях оценки стоимости недвижимости, которыми могут выступить:

– научный подход в разрешении проблем при определении оценочных характеристик объектов недвижимости;

- социальный подход при организации деятельности рынка недвижимости через призму общего вклада в повышение жизненного уровня населения;

Тогда *слагаемыми критерия социальной справедливости*, как собирательной характеристики результатов от использования недвижимости могут также являться:

- наилучшая, относительно других сфер, форма организации деятельности рынка недвижимости, которая посредством рационального распределения, обмена и потребления позволяет достигать большего конечного социально – экономического результата при наименьших затратах и наибольших творческих функциях труда;

- равные социальные условия организации труда для всех участников рынка недвижимости;

- распределение общественного продукта соответственно требованиям социальной защищенности населения и реального вклада труда каждого из них в общий результат.

В практике хозяйствования используются только отдельные слагаемые этого критерия, что не позволяет сформировать полную содержательную характеристику понятия «справедливость». Более того, вследствие

экономической обособленности субъектов рыночной деятельности, она не коррелируется с общегосударственными задачами тактического и стратегического развития экономики страны.

С позиции повышения уровня эффективности использования недвижимости, необходимо также учитывать и обстоятельства, связанные с созданием временных льготных условий для предпринимателей – участников рыночной сферы. Нередко предприниматели «вклиниваются» в те звенья экономики и рыночных отношений, которые недооцениваются государственными органами. Используя гибкость и оперативность в учете потребностей, возникающих у потребителей, они, вследствие необоснованных закупок сырья по государственным ценам и установления завышенных цен на свою продукцию, имеют доходы, существенно превышающие доходы государственных структур. Различия же в доходах могут различаться только за счет использования творческой состязательности, внедрения достижений научно – технического прогресса, что представляется возможным считать справедливым. Поэтому в системе представляемых льгот должно находить отражение оптимального соотношения государственной, частной и других форм собственности.

Конституционное право граждан на объекты недвижимости обеспечивается положениями Жилищного кодекса Республики Беларусь, вступившего в силу 02.03.2013 года, в соответствии с которым различают объем прав граждан, проживающих в домах разного вида *жилищного фонда*, а также порядок предоставления и пользования жилыми помещениями.

Технологическое определение понятия «*жилищный фонд*» дано в ст. 1 Жилищного кодекса Республики Беларусь, под которым подразумевается совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности. По видовому составу в зависимости от форм собственности жилищный фонд состоит из *государственного* и *частного* жилищного фондов. *Государственный жилищный фонд* включает часть жилищного фонда, находящегося в республиканской собственности, а *коммунальный* - часть жилищного фонда, находящегося в коммунальной собственности. *Частный жилищный фонд* включает часть жилищного фонда, находящегося в собственности граждан, а также юридических лиц негосударственной формы собственности.

В соответствии со ст. 102 Жилищного кодекса граждане приобретают право собственности на жилое помещение по следующим основаниям:

- строительство жилого дома, части жилого дома, квартиры;
- приватизация занимаемого жилого помещения государственного жилищного фонда;
- принятие жилого помещения в наследство;
- оформление права собственности на жилое помещение членом организации граждан – застройщиков;
- передачи жилого дома, квартиры в собственность вместо снесенного жилого дома в связи с изъятием земельного участка для государственных нужд;
- передачи жилого помещения в собственность вместо утраченного в связи с капитальным ремонтом или реконструкцией жилого дома;

- совершения гражданско – правовых сделок;

- другим основаниям, предусмотренными законодательными актами Республики Беларусь.

Юридические лица негосударственной формы собственности приобретают право собственности на жилые помещения по тем же основаниям, за исключением пункта по приватизации.

Право собственности граждан и юридических лиц негосударственной формы собственности на жилое помещение подтверждается правоустанавливающими документами и соответствующими договорами, регистрационными удостоверениями, свидетельствами о праве на наследство и др.

2.4. Самоуправленческие особенности субъектов управления недвижимостью

Самоуправление есть форма организации деятельности субъектов рыночной сферы, при которой коллективы самостоятельно принимают ключевые решения по всем направлениям производственной и трудовой деятельности и реализуют их. *Самоуправление* предполагает, что объекты управления (люди, группы людей, организации и т. д.) в той или иной мере одновременно выступают и как субъекты коллективного управления, поскольку участвуют в выработке, принятии и осуществлении управленческих решений.

Самоуправленческие процессы, представляющие собой отношения между людьми, между ними и коллективами, между ними и государством, подчиняющиеся в своей деятельности соответствующим законам, присущим данному типу производства, наукой относительно не изучены.

Самоуправление, как любая экономическая система, проводя внутри себя изменения, вызванные спросом и предложением, способна выходить из существующего равновесия и затем вновь возвращаться к нему в зависимости от происходящих процессов в системе рыночных отношений. Базовой составляющей таких процессов являются условия, необходимые для формирования совокупности мер по либерализации рыночной деятельности, что позволяет субъектам управления недвижимостью приобретать форму саморегулирующей системы, в недрах которой происходит зарождение в уже существующем рыночном процессе отдельных видов новых технологий и структурных преобразований.

Формирование структуры власти по управлению недвижимостью с использованием самоуправленческих подходов, на данном уровне развития экономических отношений весьма проблематично. Поэтому для понимания проблем, связанных с реализацией самоуправленческих особенностей субъектов управления недвижимостью и прогнозирования их поведения в дальнейшем, принципиально важно установить организационно – структурное содержание создаваемых институтов власти, с помощью которых индивидуальные властные устремления будут направлены в русло интересов по удовлетворению покупателей в объектах недвижимости. При этом, экономическая

ответственность непосредственных исполнителей за своевременную и качественную реализацию заданий по управлению недвижимостью, должна выступать главной составной частью организации системы самоуправления.

Недооценка этой стороны самоуправленческих начал приводит к утрате значимости политико-экономических основ недвижимости, которые заложены во внутренних, глубинных особенностях элементов, составляющих ее структуру. Так как конкретные субъекты управления недвижимостью представляют собой ассоциированные, самостоятельные и оптимизированные структуры с наличием элементов самоуправления и механизмов государственного регулирования, то направленность их деятельности должна находиться в диалектическом взаимодействии с единой, целостной системой общественных интересов, заложенных в содержании рынка недвижимости.

2.5. Роль науки и знаний в управлении экономическими процессами в сфере недвижимости

На современном этапе развития экономики проблема формирования методологической базы дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией» носит противоречивый характер. С одной стороны, недостатки в ведении планового хозяйства привели к тому, что в сфере производства, особенно потребительских товаров, усилились технологическое отставание и выпуск продукции низкого качества. С другой стороны, высокая наукоемкость продукции машиностроения, компьютерно-программного обеспечения, объектов недвижимости и др., способствовали позитивным результатам в сфере развития рыночных отношений.

Высокого уровня развития достигли образование, фундаментальные исследования, инфраструктура и другие отрасли. На 10 тысяч населения в 1990 году приходилось 184 студента, в 2000 – 282, в 2012 году – 453 студента, а в 2014 году – 373 студента, что сравнимо с показателями наиболее развитых стран мира. Республика Беларусь располагает существенным сравнительным преимуществом, которое заключается в том, что достигнутое развитие отраслей с высокой добавленной стоимостью происходит не только за счет внедрения новых технологий и оборудования, но и за счет наличия и использования качественного человеческого капитала и создания на этой основе высокоинтеллектуальных объектов.

Современная научная концепция об экономике недвижимости и управлении ею основывается на существующих теориях и подходах, которые в большинстве своем отражают проблемы удовлетворения социальных потребностей в жилье через механизмы рынка. В тоже время, рынок недвижимости стал рассматриваться как единое целое, в совокупности с финансовыми, инвестиционными и другими элементами, образующими его структуру. Это позволяло разрабатывать общие рекомендации по формированию системы управления недвижимостью и обосновывать отдельные научные направления об экономике недвижимости. Некоторые из них

изложены в курсах «экономика строительства», «экономика предприятия», отдельных разделах науки об экономических процессах, связанных с объектами недвижимости. Вместе с тем, они не учитывают, или учитывают крайне недостаточно, роль высших управленческих звеньев относительно восприятия ими технологической проблематики рыночной деятельности в виде функций подчиненных им уровней.

В таких условиях субъекты управления недвижимостью вынуждены сами искать пути по овладению знаниями в области разных дисциплин, чтобы затем интегрировать их в содержание экономических процессов и взять на себя функции по постоянному обучению современным теориям управления не только настоящих, но и будущих управленческих кадров. Более того, полнота обучаемой базы не ограничивается знаниями дисциплин технологической ориентации, а расширяется в связи с необходимостью изучения общественных, культурных, экологических и других аспектов в деятельности субъектов управления недвижимостью.

Следовательно, концепция о роли науки и знаний должна носить целостный характер и базироваться на предположении, что все теоретические разработки представляют собой интегрированное научное решение проблем по ликвидации имеющихся разрывов между теоретической базой и практикой хозяйствования. Поэтому структура и внутреннее содержание методологической базы, в виде научных представлений о дальнейшем развитии экономики недвижимости и управления ее эксплуатацией, должны отражать условия, при которых прогнозирование деятельности субъектов управления недвижимостью осуществляется на основе использования разных научных дисциплин, с учетом обстоятельств, характерных для данного периода социально-экономического развития.

Но рамки организационного поля субъектов хозяйствования по управлению наукой тоже ограничены и определяются дефицитом знаний и различием между потребностью и осуществлением намерений. Для небольших субъектов управления недвижимостью характерны разработка процессов на уровне оперативного планирования, постановка целей в котором фактически не производится. В этих случаях их базой для решения оперативных задач, как правило, выступают показатели и критерии предшествующих периодов, а само оперативное планирование ориентировано только на успех. В рамках выбранного варианта из заданных альтернатив, субъектам управления недвижимостью, трудовым коллективам будут известны предстоящие их действия.

Однако такой объем знаний для субъектов управления недвижимостью явно недостаточен, вследствие чего принятие решений по организации создания объектов, сделок купли – продажи, эксплуатации их, нередко приобретает форму интуиции, которая представляет собой набор неких иррациональных факторов и методов, якобы рациональных для выполнения запланированных задач. Интуитивно принятые решения могут быть и эффективными, но описанные в таких условиях функции участников

управления недвижимостью в системе согласованных с ними управленческих решений, зачастую становятся причиной убыточности и разорения организаций.

Интуиция, как форма принятия решений, может только дополнять сознательные разработки по повышению уровня эффективности субъектов управления недвижимостью или быть только идеей, но не преобладать при постановке целей. В противном случае принятые в интуитивном порядке решения и процесс их реализации объяснить рационально невозможно.

Сознательные же разработки реализуются в процессе перспективного планирования деятельности субъектов управления недвижимостью, которое требует познания потенциала успеха, его структурных составляющих и возможностей реализации. Формируя конструкцию будущего субъекта управления недвижимостью, перспективное планирование прямым образом не только влияет на формирование условий для реализации стоящих целей и задач, но и создает их.

К началу разработки перспективных планов развития субъектов управления недвижимостью возможно не будет точно известно, какой персонал по квалификации требуется привлечь для реализации поставленных целей, какая необходима исходная и текущая информации и инструментарий для ее обработки. Однако, известно, что персонал должен обладать высоким уровнем знаний, адекватным требованиям перспективного планирования управлением недвижимости, потому как по своей сути оно должно носить инновационный характер. В пользу необходимости высокого уровня знаний свидетельствует наличие множества вертикальных и горизонтальных организационно-экономических взаимосвязей между субъектами управления недвижимостью, а также между ними и органами государственного управления, увязка которых связана с плановым программированием процессов развития рыночной деятельности, знанием компьютерных технологий, умением на практике осуществлять координацию этих видов действий.

Таким образом, в небольших хозяйственных звеньях, где, как правило, осуществляется оперативное планирование, имеется дефицит знаний, что предполагает возможное снижение уровня эффективности управления недвижимостью. Перспективное планирование, хотя в ряде случаев постановка задач в нем излишне формализована, обладает достаточной прозрачностью по поводу разработки базовых путей достижения поставленных целей и через систему высокого уровня знаний позволяет ориентировать и координировать деятельность субъектов управления недвижимостью в направлении реализации стоящих перед ними задач.

Очертания границ планирования деятельности субъектов управления недвижимостью в зависимости от уровня знаний могут представлять собой (рис. 2.1).

	Небольшой уровень знаний	Существенно увеличенный уровень знаний
Разработка предложений, исходя из целей субъектов управления недвижимостью	Осознанные действия при разработке планов развития деятельности субъектов управления недвижимостью на основе интуиции	Разработка перспективных планов развития субъектов управления недвижимостью на основе применения научных подходов, в том числе и посредством интуиции
	Планирование оперативное	**Планирование перспективное**
Реализация задач, стоящих перед субъектами управления недвижимостью	Взаимоувязка, координация действий между участниками планирования при разработке оперативных планов по развитию субъектов управления недвижимостью	Взаимоувязка, координация действий между группами планирования, в том числе посредством обратной связи с субъектами управления недвижимостью
	Выполнение плановых заданий	**Реализация перспективного плана в контексте с оперативным планом**

Рис. 2.1. Возможные границы деятельности субъектов управления недвижимостью в зависимости от уровня знаний

Знание есть форма существования и систематизации результатов познавательной деятельности человека и его способность на основе внутренних и внешних факторов своевременно и быстро реагировать на изменения, перемены в достижениях научно-технического прогресса, а также выработки научных подходов и действенных мер по развитию собственного потенциала с учетом перспективы и будущего.

Выделяют различные виды знания: научное, обыденное (здравый смысл), интуитивное, религиозное и др.

Компетенция управленческого персонала в сфере управления недвижимостью, равно как и человеческие способности, является фактором динамичным и может быть вызвана к активному действию не только процессом учебы, но и реальными обстоятельствами, сложившимися в процессе реализации целей и задач (например, творческой сферой решения существующей проблемы, сферой ответственности или просто вследствие наличия продукта взаимодействия вызова). Поэтому обеспечение достаточно высокого уровня знаний в содержании управления недвижимостью превращается в важнейший фактор создания конкурентоспособных и

качественных рыночных услуг. В этих условиях процесс управления знаниями должен включать и сферу обучения персонала по типу: «обучение – труд – эффективная организация процесса рыночной деятельности ».

Понятие «производство знаний», в силу многообразия целей и задач, стоящих перед субъектами управления недвижимостью имеет несколько иное сущностное содержание и значение. Оно включает социальные и экономические параметры, предусматривающие организационное многообразие приемов в постижении их прикладного применения, необходимости изучения не одной, а нескольких дисциплин, отражающих проблемы рыночных отношений.

Критерий же «управление производством знаний» носит двойственный характер. С одной стороны, для самого управления недвижимостью важна зависимость и соподчиненность отдельных циклов рыночных отношений по типу «затраты – производство – результат». С другой стороны – управление производством знаний должно осуществляться в контексте учета внешних факторов, влияющих на процессы по управлению недвижимостью, то есть во взаимодействии с другими горизонтальными и вертикальными системами и соответствующей обратной связью, на принципах модели «обучение – труд – эффективная организация процесса управления недвижимостью». Такая модель может использоваться всеми субъектами управления недвижимостью, потому как обучение осуществляется в индивидуальном и групповом порядках, с его дифференцированием в соответствии с требованиями заказчика в контексте положений рыночных отношений. В тоже время, в рамках этого процесса могут возникать вопросы организационно-психологического характера в форме мотиваций, отражающие мнение отдельных групп участников управления недвижимостью, переходящие нередко в отношения борьбы противоположностей с различными экономическими и социальными интересами.

В современных условиях управление наукой и знаниями в сфере недвижимости осуществляется в определенных экономических отношениях, особенность которых состоит в том, что расходы на науку и образование сопровождаются сокращением средств из государственного бюджета. В течение 1999–2000 годов капитальные вложения в сферу «Наука и научное обслуживание» в Беларуси в сопоставимых ценах 2000 года были сокращены в 5 раз, но в 2000-2010 годах возросли на 18 %, а в течение 2010-2014 годов уменьшились на 12 %.

В 1990 году на территории Республики Беларусь трудились 59,4 тыс. научных работников, а с учетом технического и обслуживающего персонала 107,3 тыс. человек, в то время как в 2010 году только 19,9 и 31,7 тыс. человек, в 2014 году – 17,4 и 27,2 тыс. человек, соответственно. Среднегодовые темпы обновления основных фондов науки не превышают 5 %, что почти в три раза ниже уровня, рекомендуемого существующей практикой, а их физический износ превысил 60 %. Это означает, что финансированием обеспечены только наиболее важные, приоритетные направления в сфере научно-технического прогресса.

В этих условиях предстоит отказаться от реализации дорогостоящих и громадных разработок и проектов, проведя одновременно комплекс мер по рациональному использованию имеющегося экономического потенциала, укреплению всех структур отечественных инновационных систем и возможного улучшения инвестиционного климата. Следовательно, реализация задач научно-технической политики в сфере управления недвижимостью станет возможной только на основе быстрого и качественного внедрения, в первую очередь, информационных технологий и услуг, основными финансовыми составляющими которых станут средства субъектов управления недвижимостью различных форм собственности.

Некоторые условия для реализации этих задач уже созданы. Разработанный комплексный прогноз научно-технического прогресса на 2001–2020 годы основывается на признании науки важнейшим национальным достоянием страны и одним из главных факторов роста благосостояния народа. В рамках этого прогноза сформированы или разработаны:

- современная система органов управления наукой, которая позволяет обеспечивать подготовку высококвалифицированных научных кадров и реализацию рыночной политики в области развития науки и технологий;
- нормативно-правовая база для развития науки и инноваций;
- положение о финансировании науки и инновационной деятельности;
- комплекс мероприятий по укреплению материально-технической базы науки.

Республика Беларусь среди стран СНГ продолжает оставаться одной из наиболее развитых в научном, техническом и технологическом отношении страной и обладает достаточным квалифицированном научно-техническим и производственным кадровым потенциалом, что в рамках формируемой методологической базы предполагает повышение уровня эффективности управления недвижимостью.

2.6. Роль кооперации труда в формировании экономических отношений в сфере недвижимости

На теоретическом уровне исследованием проблем создания условий для кооперативной деятельности занимались А. Файоль, Ч. Барнард, А. Гоулднер, П. Блау и другие. А. Гоулднер рассматривал вопросы кооперации с позиций её воздействия на ограничение активности подразделений и стремление их к автономии и самостоятельности. Он полагал, что различные элементы организации кооперированы друг с другом в разной степени и их зависимость носит несимметричный характер, что в конечном итоге вызывает у каждого подразделения стремление к функциональной автономии, в то время как центр стремится максимально ограничить ее. Возникающее при этом противоречие приводит к порождению так называемого позиционного конфликта.

В исследованиях других ученых-экономистов нет однозначного ответа по поводу определения базы воспроизводственного процесса по управлению недвижимостью на основе кооперации. Высказывались мнения о том, что

такой базой может служить частное разделение труда, потому как экономические отношения не могут быть сформированы на базе общего и единичного разделения труда. Они исходили из того, что поскольку соответствующим потребностям общества противостоит результат труда на уровне его разделения, именно как частного, и произведенные при этом продукты или услуги выступают как товары, то и воспроизводственные процессы возможны лишь на основе частного труда. В реальной действительности субъекты хозяйствования не могут базироваться только на одном каком-то виде труда, потому как сфера действия воспроизводственных процессов всегда значительно шире, чем сфера действия звеньев на базе частного разделения труда.

Применительно к сфере управления недвижимостью, в ее структуре и системе возможно перерастание частного разделения труда в общественное разделение труда посредством объединения отдельных производителей для решения больших и сложных задач. Такие «превращения» всегда происходят одновременно и результатом этих процессов является совершенствование навыков по управлению недвижимостью на основе сознательного разделения труда. К. Маркс отмечал, что хотя звенья предприятия в прямом смысле не являются участниками рынка, но внутреннее разделение труда приводит к тому, что различные составные части одной и той же потребительской стоимости производятся как независимые друг от друга товары. Предприятие (субъект управления недвижимостью) и есть звено оптимальной концентрации и организации производства.

Вместе с тем, если исходить из положения, что субъекты управления недвижимостью являются «основными предпринимателями», то потребность в товарах (объектах недвижимости) не может быть удовлетворена только такими «предпринимателями», потому как существуют ряд дополнительных условий при создании и оказании рыночных услуг, которые выходят за рамки их деятельности, (транспортные расходы, наличие местных ресурсов, особенности потребления произведенных товаров в разных регионах, затраты, связанные с подготовкой и организацией производства и др.). Поэтому границы субъектов управления недвижимостью не могут ограничиваться только сферой деятельности внутри их и охватывать только звенья единичного разделения труда. В действительности они выходят далеко за пределы внутренних границ, потому как создание объектов недвижимости или оказание рыночных услуг возможно только через совместные элементы звеньев общественного разделения труда.

В настоящее время объективно существует тенденция развития субъектов управления недвижимостью по предметно-специализированному или функциональному назначению. Наиболее распространенными его видами являются:

а) жилая, характерным признаком которой выступает однородность выполняемых работ

б) коммерческая (не жилая), которая предназначена для выполнения конкретных видов работ в технологическом процессе по созданию готовой

продукции и включает в себя недвижимость, приносящую доход (торговая, складская и др.) и недвижимость, создающую условия для организации производственной деятельности.

Централизация в них управленческих функций по разделению и кооперации труда связана с реализацией задач по удовлетворению потребностей не только в жилье и коммерческой недвижимости, но и в необходимости проведения маркетинговых исследований, организации рекламы, закупки необходимых материалов и оборудования и т.д. Поэтому рынок недвижимости функционирует как совокупная система предметно специализированных организаций с элементами функционального назначения управленческих действий на основе разделения труда.

С позиции реализации достижений НТП, внедрения инновационных проектов, такая организация управления недвижимостью может способствовать усилению централизации управленческих функций с одновременным расширением самоуправленческих начал по формированию конкурентной среды на принципах объединения финансовых возможностей в направлении внедрения прогрессивных методов и технологий организации труда.

Если для развития какого-то рыночного процесса потребуется перераспределение ресурсов в пользу конкретного субъекта управления недвижимостью и сфера его экономических отношений окажется как бы искусственно сформируемой, то паралельно с нею будет трансформирована и основа специализации в направлении ее совершенствования. Поэтому неправомерно при управлении недвижимостью рассматривать только процессы, связанные с формальной кооперацией труда, потому как расширение объемов сделок напрямую связано с кооперацией разных, но связанных между собой процессов труда.

В этих условиях парадигма взаимосвязи субъектов управления недвижимостью с кооперацией труда должна сочетать в себе и отношения, с помощью которых достигается интегральный эффект за счет совместных действий. Каждый субъект управления недвижимостью выступает в виде конкретного участника процесса создания части совокупного продукта в общей системе совместного труда и в соответствии со стоящими задачами перед ним, его деятельность может выходить за пределы внутренних границ. Следовательно, деятельность всех субъектов управления недвижимостью ориентирована на развитие интеграционных отношений, в структуре которых происходит создание готового продукта (услуг), обладающего потребительной стоимостью и стоимостью.

В настоящее время в сфере управления недвижимостью широкое распространение получает развитие предпринимательство, которое выступает в качестве организаций-смежников, осуществляющих не только поставку изделий или полуфабрикатов, необходимых для выпуска готовой продукции, но и куплю – продажу объектов недвижимости. При этом, предпринимательство создает и поддерживает конкурентную среду среди других возможных поставщиков аналогичной продукции, а также играет активную или пассивную роль по

удовлетворению продавцов – покупателей в качественных услугах. Его активная роль состоит в самостоятельности принятия ряда конкретных решений по установлению организационно-экономических связей с потребителями своей продукции, поставщиками сырья или полуфабрикатов в контексте проводимой экономической политики. Пассивная роль заключается в выполнении решений вышестоящих структур, которые несут определенные издержки вследствие возможных просчетов в планировании, а также прямые потери материального порядка.

Эти особенности предпринимательской деятельности пока не получили должного развития, вследствие чего взаимоотношения между органами власти и субъектами управления недвижимостью различных форм собственности, в том числе малого предпринимательства, носят неустойчивый характер. Нередко в них отсутствуют элементы, которые заложены в системе организационного устройства механизма управления недвижимостью.

В развитых зарубежных странах существуют различные формы поддержки государством малого предпринимательства. Например, в состав исполнительных органов предпринимательских структур входят представители частного капитала, местных органов самоуправления, других ветвей власти. В Германии, Франции, Швеции и других странах Европы местная сеть малых предприятий выступает ключевым элементом системы рыночных отношений. В Японии кооперация труда, как правило, начинается с объединения местных предпринимателей в группы, которые затем при поддержке государственных органов набирают достаточную силу и разрастаются до региональных ассоциаций. Функции таких объединений разнообразны и довольно гибки и сочетают в себе отслеживание конъюнктуры рынка, контроль над ценами, условиями приобретения сырья и др.

Аналоги подобных формирований имеются и в Беларуси, среди которых – Белорусская конфедерация промышленников и предпринимателей, Белорусская научно-промышленная ассоциация, Минский столичный союз предпринимателей и работодателей и другие. Предприниматели и их объединения являются активными участниками сферы управления не только на уровне локальных рыночных, производственных и социальных процессов, но и всей системы рыночных отношений. Принятые на государственном уровне конкретные предложения по либерализации экономики позволили представителям малого бизнеса входить в состав органов местного управления, что может стать важным фактором повышения эффективности работы предпринимательских структур.

Теоретические разработки и существующая практика свидетельствуют, что для открытой или либеральной экономики решающим фактором ее роста выступает внешний спрос, напрямую зависящий от сырьевых и энергетических параметров, являющихся основной составляющей ближних и дальних международных рынков. В условиях ограниченности внутреннего рынка, который в состоянии обеспечивать прирост продаж в пределах 3,0 – 4,0 %, потребуется дальнейшее расширение сферы действия внешнего рынка. Анализ динамики белорусского экспорта свидетельствует, что внешний рынок

продолжает оставаться основным покупателем отечественной продукции. За прошедшие десять лет объем продаж на внешних рынках увеличился почти в 3 раза.

Так как в ближайшие 7–10 лет активных стимуляторов роста спроса на внутреннем рынке недвижимости не предвидится, выход из сложившейся экономической ситуации возможен через активизацию потенциала национального предпринимательства в любой его форме – государственной, частной, смешанной, кооперативной и др. Задача таких структур по управлению недвижимостью будет состоять в том, чтобы используя возможности кооперации, оперативно познавать тенденции внутреннего и внешнего рынков и на этой основе сориентировать сферу своей деловой активности в направлении демонстрации преимуществ отечественных объектов недвижимости и сформированных условий для инвесторов.

В этих условиях кооперация может способствовать повышению уровня эффективности управления недвижимостью за счет мероприятий по привлечению иностранных инвестиций, для чего необходимо:

- исходя из конкретных особенностей системы по управлению недвижимостью, определить на законодательном уровне, какие формы организационно-экономических связей будут более приемлемы при кооперации труда в сфере рыночных отношений;
- на государственном уровне определить функциональное предназначение будущих структур по управлению недвижимостью через систему совместного использования оборотных капиталов, маркетинга, производственной инфраструктуры, информационных технологий и др.;
- предусмотреть решение задач социального характера через интегрирующую роль и привлекательность структур по управлению недвижимостью;
- на государственном уровне решить проблему профессиональной подготовки кадров в соответствии с требуемой специализацией, универсализацией персонала, его адаптации к динамично изменяющимся требованиям рынка и новым технологиям в процессе кооперации труда;
- предусмотреть усиление или расширение функций государства в части осуществления комплекса мер по ускорению процессов кооперации на рынке недвижимости;
- в программах внешнеэкономической деятельности предусмотреть расширение деятельности субъектов управления недвижимостью по экспортной специализации объектов рыночной сферы.

Расширение границ кооперационных связей и отношений позволит изменить функциональную направленность деятельности субъектов управления недвижимостью и поднять уровень приоритета новых форм организации труда на основе кооперации.

2.7. Другие аспекты формирования методологической экономики недвижимости (маркетинг, реклама, брендинг и т. д.)

Однозначных подходов об эффективности этих и других аспектов при формировании методологической базы экономики недвижимости и управления ее эксплуатацией не существует. Например, главной функцией маркетинга является прежде всего прогнозирование, разработка вариантов поведения своей фирмы и клиентов. Если же у подразделений фирмы нет четкой стратегии в отношении того, для каких конкретно целей создается объект недвижимости и какие при этом будут получены результаты, то эти понятия будут носить условные термины, которыми пользуются в практике хозяйствования. Поэтому маркетолог может и должен по – своему видеть данную проблему, которая, несмотря на отсутствие разработанной и принятой стратегии, должна предполагать наличие элементов эффективности при создании объектов недвижимости и соответствовать целям собственников.

В настоящее время организация маркетинга происходит по двум основным направлениям:

- посредством отказа от проведения многих мероприятий в сфере маркетинговой деятельности, сокращения персонала маркетинговых служб и повышения требований к нему;
- посредством динамичного развития маркетинговых структур, повышения образовательного уровня и обучения персонала, внедрения системы маркетингового планирования.

Это свидетельствует о том, что маркетинг, как самоцель, неэффективен. Но никто не откажется от услуг маркетинга и рекламы, если в процессе их использования происходит увеличение объемов продаж объектов недвижимости или оказания услуг.

Например, в США реклама рассматривалась в качестве элемента инвестиций, но только до тех пор, пока возврат средств от ее применения, составлял 1–4 %. Результативности рекламы можно добиться только в условиях ее использования в общей системе комплексных маркетинговых мероприятий, потому как реклама есть всего лишь элемент коммуникации маркетинга. Поэтому в настоящее время фирмы требуют от маркетологов и работников в сфере рекламной деятельности работы на конкретный результат и количество привлекаемых для этих целей специалистов зависит от объемов работ и стоящих перед организацией задач. Теоретические разработки и обоснования целесообразности выполнения таких работ в зависимости от конкретно складывающихся условий пока только эпизодичны или отсутствуют вообще.

Брендинг, как вид деятельности получил свое развитие во второй половине XX века, когда на рынке недвижимости появилось многообразие объектов и услуг, имеющих большую степень схожести. Под термином «брендинг» нередко понимается “раскрутка” марки, то есть процесс, в ходе которого имя и логотип компании, товара или услуги становится узнаваемым целевой аудиторией.

Однако брендинг – понятие более широкое и предполагает комплексное воздействие на потребителя единой системы маркетинговых коммуникаций, целью которой является построение долгосрочной взаимосвязи между торговой маркой и потребителем.

Торговая марка — это обозначение, через которое товары и услуги одних юридических и физических лиц отличаются от других, а бренд — это технология раскручивания имиджа недвижимости или услуги, а также комплексное воздействие на потребителя самой торговой маркой и воздействие, возникнувшее вследствие осуществления маркетинговых мероприятий по стимулированию сбыта.

В тоже время, определения «бренд» и «торговая марка», обозначают набор параметров и средств, позволяющих отличить объекты недвижимости или услуги друг от друга. Однако эти понятия не в полной мере являются синонимами. Торговая марка или торговый знак – это в большей мере юридическое понятие и границы их применения достаточно четко очерчены сферой действия Закона Республики Беларусь о товарных знаках и знаках обслуживания от 05.02. 1993 года № 2181 – Х11.

Так как в условиях рыночной экономики потребители становятся дифференцированными, то брендинг, как система построения бренда и управления его коммуникациями, может являться одним из важнейших аргументов повышения уровня эффективности бизнеса в сфере управления недвижимостью. Кроме того, процесс его использования охватывает дифференциацию, позиционирование, миссию, индивидуальность, стиль, предлагаемую ценность объектов недвижимости и по своей сути является основой управления маркетингом.

На основе принципов брендинга можно разработать новую коммуникационную программу маркетинга, которая заменит существующую концепцию интегрированных маркетинговых коммуникаций и будет предполагать:

- объединение функций и обязанностей менеджера и маркетолога;
- повышение уровня квалификации этих специалистов, посредством более углубленной их подготовки по проблемам теоретических, научных и практических знаний;
- владение такими специалистами навыками и умением составлять прогнозы, в том числе с использованием элементов фантастики;
- уход от дифференциации в сферах управленческой и маркетинговой деятельности.

Тема 3. Понятие недвижимости

3.1. Сущность и основные признаки недвижимости как объекта инвестиций.

В теории и практике хозяйствования понятие «объект недвижимости» на юридическом уровне было закреплено только в 1998 году, с принятием Гражданского кодекса Республики Беларусь. Ранее синонимом его содержания выступало определение «основные фонды», которые представляли собой

совокупность материально – вещественных ценностей, используемых и действующих в области материального производства и непроизводственной сферы. Чтобы создать объект недвижимости или произвести какой – либо вид продукции необходимо наличие трех элементов:

- средств труда;
- предметов труда;
- рабочей силы.

Средства труда и предметы труда в совокупности образуют средства производства, которые в процессе взаимодействия с рабочей силой создают производственные фонды. В свою очередь, производственные фонды подразделяются на основные и оборотные. *Основные* - это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, но постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на готовый продукт. *Оборотные* – это часть производственных фондов, которые полностью используются в одном производственном цикле и утрачивают свою первоначальную вещественную форму, перенося свою стоимость на себестоимость произведенного готового продукта, то есть на созданный объект недвижимости.

Основные производственные фонды либо непосредственно участвуют в процессе создания объектов недвижимости, либо создают необходимые условия для организации и осуществления нормальной работы строителей. К *основным фондам* относятся: производственные здания и сооружения; рабочие машины и оборудование; транспортные средства; силовые машины и оборудование; инструмент и производственный инвентарь, которые функционируют в системе народного хозяйства в натуральной форме, используются в течение ряда лет и в период своего срока службы сохраняют потребительскую форму.

Часть основных фондов, в виде *производственных зданий и сооружений*, представляет собой инженерно – строительные объекты, предназначенные для создания условий, необходимых для обеспечения эффективного функционирования производственных процессов по выпуску продукции или оказанию услуг, а также социально – культурного обслуживания.

К *производственным зданиям* относятся строения, в которых осуществляется производство товаров и продукции, складирование и хранение сырья, материалов, изделий, проводятся лабораторные испытания, а также все другие помещения, обслуживающие процесс создания готовой продукции. Основными конструктивными элементами производственных зданий являются фундаменты, стены, перекрытия, перегородки, крыша.

К *сооружениям* относятся инженерно – строительные объекты, назначением которых является выполнение технико – технологических функций - эстакады, мосты, тоннели, дороги, доменные печи, заводы по утилизации отходов и т. д.

Рабочие машины и оборудование включают совокупность машин и механизмов, занятых непосредственно при осуществлении строительно - монтажных работ по созданию объектов недвижимости (подъемные краны, землеройные машины и др.).

Силовые машины и оборудование представляют собой комплекс механизмов, используемых при производстве тепловой и электрической энергии (генераторы, паровые котлы, передвижные электростанции, трансформаторные подстанции и т. д.).

Транспортные средства включают автомобильный, железнодорожный и другие виды транспорта, предназначенные для перевозки грузов, материалов, изделий, конструкций и другой продукции, а также людей, в том числе для обслуживания технологических процессов.

Инструмент и производственный инвентарь включает механизированный инструмент, офисное оборудование и мебель, компьютерную технику, информационные системы и другое оборудование, в пределах установленных нормативов в стоимостном выражении.

Нематериальные активы. В соответствии с общегосударственным классификатором от 27.09.2002 года №48, утвержденным постановлением Государственного комитета по стандартизации и сертификации Республики Беларусь «Основные средства и нематериальные активы» (ОКРБ 020 – 2002), к нематериальным активам относят совокупность приобретенных или созданных индентифицируемых ценностей, не имеющих материально – вещественной формы и используемых при производстве товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг, в *том числе*: - срок полезного использования которых превышает 12 месяцев; - способные приносить организации будущие выгоды; - используемые в деятельности организации; - имеющие признаки, отличающие их от других аналогичных объектов, не имеющих материально – вещественной формы; - стоимость которых может быть изменена с достаточной точностью, то есть имеются документальные подтверждения такой стоимости и затрат, связанных с их приобретением; - наличие документов, подтверждающих права правообладателя.

В соответствии с законом Республики Беларусь от 26.06.1997 года № 44-з « О бухгалтерском учете и отчетности» отражение основных фондов в учете, как объектов, осуществляется по *первоначальной, восстановительной и остаточной* стоимости.

Первоначальная стоимость основных фондов определяется в виде суммы фактических затрат на их приобретение, сооружение или изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и других возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Республики Беларусь).

Восстановительная стоимость включает затраты на воспроизводство основных фондов (строительство или приобретение) и определяется в соответствии с положениями, изложенными в Указе Президента Республики Беларусь от 20.10.2006 года № 622 « О вопросах переоценки основных фондов, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования» и Инструкцией о порядке переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования, утвержденной постановлением Минэкономики, Минфина и Минстройархитектуры Республики Беларусь от 05.11.2010 года № 162/ 131/ 37.

Остаточная стоимость основных фондов определяется с учетом их износа, как разность между первоначальной стоимостью и величиной амортизации в течение всего периода эксплуатации объекта недвижимости.

Переоценка основных фондов может производиться: - *методом прямой оценки;* - *методом пересчета валютной стоимости;* - *методом индексации.*

Метод прямого пересчета используется при переоценке основных фондов на момент его проведения с учетом цен, сложившихся на рынке недвижимости и цен на аналогичные объекты.

Метод пересчета валютной стоимости основных фондов используется в случаях необходимости определения стоимости объекта в белорусских рублях, посредством пересчета валютной цены в белорусские рубли по специальному курсу Национального банка Республики Беларусь на момент переоценки.

Индексный метод переоценки предполагает использование индексов (коэффициентов) пересчета, разработанных государственными организациями. Восстановительная стоимость в этом случае определяется посредством умножения первоначальной стоимости основных фондов на индекс пересчета.

Состав основных фондов характеризуется большим количеством элементов, составляющих их структуру и неодинаковой их ролью в создании готовой продукции. С позиции участия и роли в производственном процессе отдельных элементов, а также степени воздействия их на предметы труда, они подразделяются на:

- *пассивную* часть, состоящую из зданий, сооружений и других строений, имеющих прочную, устойчивую связь с землей и предназначенных для обслуживания процесса производства;

- *активную* часть, включающую рабочие и силовые машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и инвентарь, цель которых состоит в создании готовой продукции.

Основные непроизводственные фонды непосредственного участия в создании продукции (объектов недвижимости) не принимают, но косвенно способствуют повышению уровня эффективности использования основных фондов посредством создания условий для удовлетворения работников в социальных, культурных, бытовых, образовательных потребностях.

В практике хозяйствования основные производственные и непроизводственные фонды, включающие в себя и земельные участки, находятся на балансе или в ведении определенных организационных структур и организаций, деятельность которых осуществляется на основе существующей нормативно – законодательной базы. С точки зрения участия таких организационных структур в создании недвижимости, они должны быть экономически обособленными и обладать возможностями образования и обеспечения замкнутого производственного цикла, без которого строительство объектов недвижимости или оказание услуг невозможны.

Это предполагает наличие у них определенного набора элементов, представляющих собой не только соответствующие виды зданий и сооружений, механизмов и оборудования, но и определенный объем финансовых и

материальных ресурсов, необходимых для обеспечения их экономической устойчивости и независимости, что в совокупности образует собой цельный *имущественный комплекс*. Предприятие, как самостоятельный субъект хозяйствования, должно обладать правами юридического лица и иметь необходимое имущество и неимущественные права, позволяющие обеспечивать выпуск продукции или оказание услуг в соответствии с общественными потребностями. Можно констатировать, что *предприятие*, как *объект недвижимости*, представляет собой *единый имущественный комплекс*, образуемый из множества материальных видов ресурсов в форме зданий, сооружений, земли, и нематериальных элементов – прав на пользование ими, а также оборотных средств, включающих финансовые и др. (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Структура предприятия как имущественного комплекса

В соответствии со ст. 132 Гражданского кодекса Республики Беларусь, в состав предприятия, как *имущественного комплекса*, входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания и сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требований, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законодательством или договором.

К объектам *гражданских прав* относятся:

- вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права;

- работы и услуги;

- охраняемая информация;
- исключительные права на результаты интеллектуальной собственности;
- нематериальные блага.

Объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства (наследование, реорганизация юридического лица), либо иным способом, если они не изъяты из оборота или неограниченны в обороте. Земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законодательством об охране и использовании земель и иным законодательством об охране окружающей среды и рациональном использовании природных ресурсов.

К *недвижимым вещам* (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения, изолированные помещения, машино – места. К недвижимым вещам также приравниваются предприятия в целом, как имущественный комплекс, подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания «река – море», космические объекты. Законодательными актами к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

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

К *признакам, позволяющим отличить объекты недвижимости от движимого имущества* относятся:

- *материалоемкость*, характеризующая объекты недвижимости с натурально – вещественной стороны (физические данные об их формах, размерах, внутреннем и внешнем состоянии и др.), стоимостной позиции, которые в совокупности образуют первоначальную основу для определения их полезности и пригодности в соответствии с их функциональным назначением;

- *разнородность,* неповторимость и уникальность, которые характеризуют особенности, отражающие обязательное наличие различий между объектами в части их индивидуальности, внутреннего содержания, по отношению к другим строениям, к инфраструктуре и т. д.;

- *стационарность* или неподвижность, которая предполагает обязательное наличие прочных связей объекта недвижимости с землей и невозможности его перемещения в пространстве без разрушения индивидуальных свойств или нанесения ущерба;

- *функциональность*, которая характеризует предназначение объекта недвижимости с позиции его производственной направленности, когда объект прямо или косвенно участвует в создании продукции или оказании услуг, и непроизводственной - когда он используется для создания и обеспечения условий (проживание людей, удовлетворение их потребностей в бытовых услугах и т. д.);

- *долгосрочность* инвестирования, что предполагает постоянное вложение значительного объема капитала в объекты недвижимости с целью обеспечения их конкурентоспособности и доходности, а также достаточно коротких сроков окупаемости;

- *долговечность* объектов недвижимости предполагает их повышенную экономическую ценность вследствие длительного использования. В тоже время, длительность кругооборота основных фондов и земли, как важнейших объектов недвижимости, не может быть бесконечной, так как в процессе эксплуатации они подвергаются физическому и моральному износу, что требует вложения в них средств с целью поддержания их в рабочем состоянии;

- *передача* существующего набора прав и интересов, которые хотя и не являются частью недвижимости, но принимают участие и выступают неотложным атрибутом при совершении сделок с объектами недвижимости.

Кроме основных признаков, отличающих объекты недвижимости от движимого имущества, можно выделить *частные признаки*, которые выражаются конкретными показателями и в зависимости от вида и целей объекта *характеризуют*:

- инновационную направленность объекта недвижимости, отражающую постоянное увеличение доли затрат на инновационную продукцию;

- способность объекта недвижимости постоянно испытывать необходимость увеличения доли затрат на внедрение новейших технологий и техники;

- наличие у объекта недвижимости необходимости и востребованности к установлению интеграционных отношений в целях повышения уровня качества продукции и оказываемых услуг;

- наличие у объекта недвижимости востребованности к постоянному повышению уровня квалификации кадров;

- наличие у объекта недвижимости аргументов по возможному увеличению или уменьшению стоимости прилегающих земель, зданий и других сооружений без физических изменений их внутреннего и внешнего состояния;

- наличие рядом других производств, в том числе вредных и опасных для здоровья;

- отсутствие в реальной действительности двух и более совершенно одинаковых объектов, участков, строений и др.;

- способность некоторых объектов недвижимости переходить из состояния недвижимого в движимое имущество;

- изменение функционального предназначения объектов недвижимости вследствие их модернизации, реконструкции, замены оборудования и т. д.

Все объекты недвижимости предназначены для длительного применения и в процессе использования не переносят полностью свою стоимость на готовый продукт, вследствие чего их ценностные характеристики продолжают оставаться относительно высокими на протяжении длительного периода.

Совокупность признаков объектов недвижимости приведена на рис. 3.2.

Объекты недвижимости

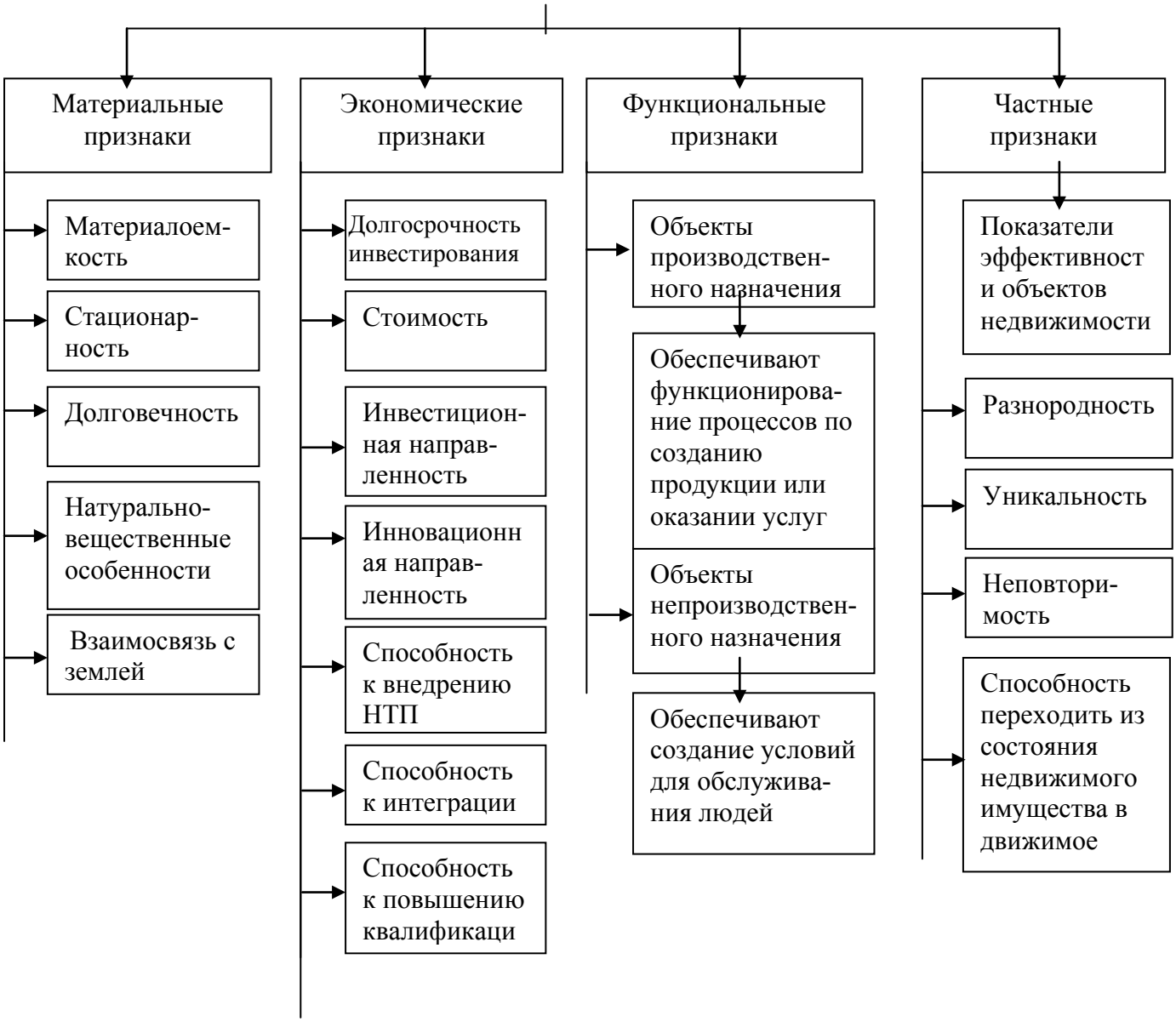


Рис. 3.2. Структурная схема отличительных признаков объектов недвижимости

С позиции теоретико-методологических подходов любой объект недвижимости на макроуровне следует рассматривать как составляющую национального богатства страны, а на микроуровне – как источник дохода и получения прибыли.

Формирование части национального богатства осуществляется посредством сложения стоимостей отдельных объектов недвижимости, которые создаются конкретным трудом работников предприятий, а получение прибыли происходит на основе потребительных стоимостей, которые создаются абстрактным трудом. Чем больше у коллективов предприятий возможностей по созданию инновационных продуктов или услуг, тем больше их конкурентоспособные преимущества и вознаграждение за результаты труда.

Параметры, с помощью которых определяют уровень эффективности труда и объектов недвижимости в целом, подразделяются на:

- *общие или социальные*;

- *непосредственно относящиеся к конкретному объекту* недвижимости.

Место и роль объектов недвижимости, как источника дохода, для разного типа экономических отношений может иметь свои особенности. Малому бизнесу свойственна система арендных отношений при использовании объектов недвижимости, а крупным компаниям – инновационность, посредством привлечения и вложения инвестиций в недвижимость. Общим элементом, объединяющим их деятельность на рынке недвижимости, является товар, который не только выступает в качестве важнейшего звена рыночной экономики, но и одновременно капиталом, способным приносить доход и выступать основой для ведения эффективной предпринимательской деятельности. По этим и другим параметрам они осуществляют свою специализированную деятельность и планируют повышение уровня деловой активности на рынке недвижимости.

С этих позиций *сущностное содержание* объектов недвижимости будет состоять в том, что они (объекты) являются носителями экономических, социальных, политических, экологических, правовых и других форм выражения содержания и повышения уровня эффективности физического, природного, финансового и человеческого капитала (рис. 3.3).

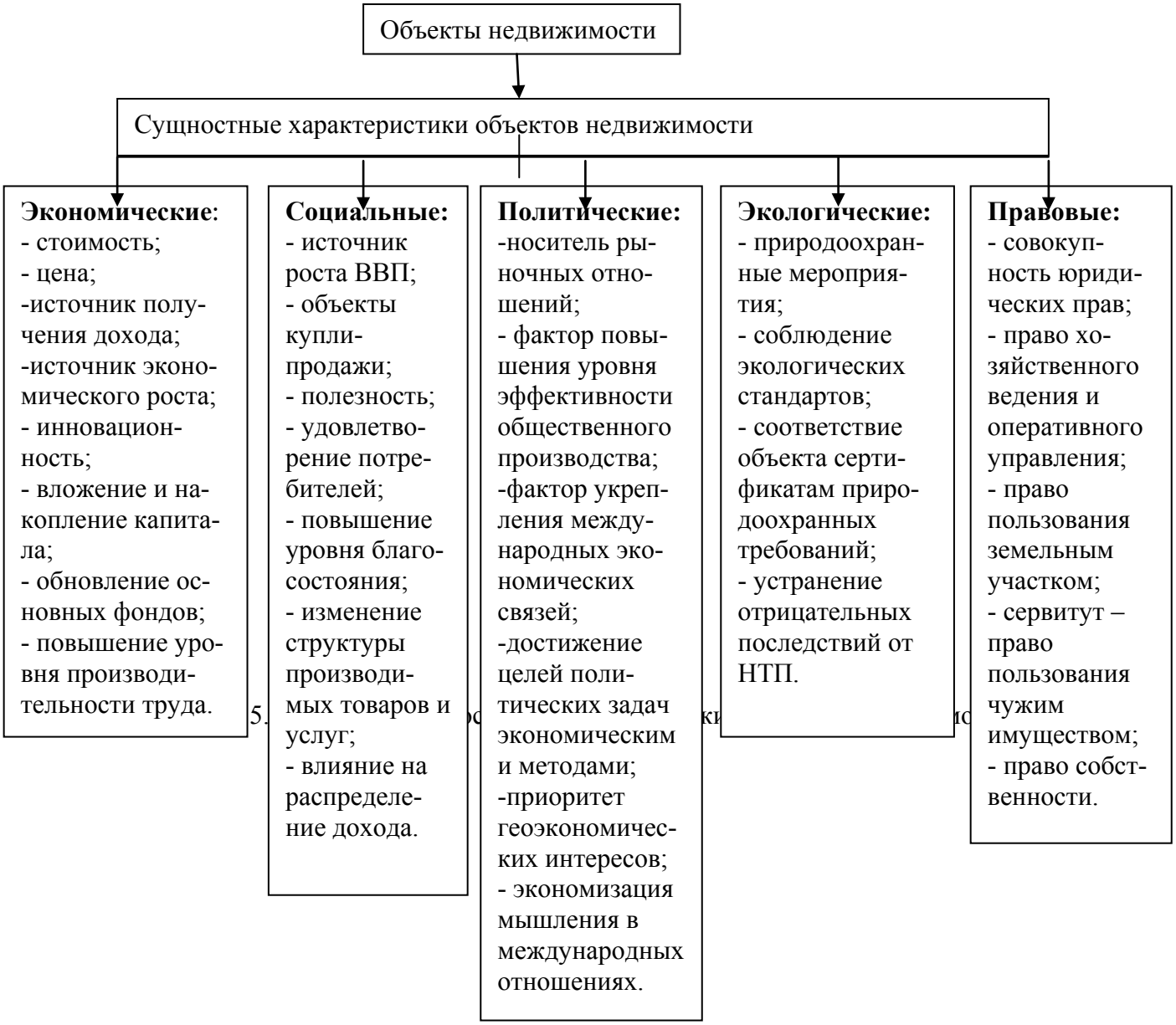


Рис. 3.3. Основные сущностные характеристики объектов недвижимости

Все существующие характеристики необходимы для проведения дифференцированного подхода при установлении особенностей отдельных групп объектов недвижимости и их стоимостных оценочных показателей, для применения равнозначных юридических процедур, независимо от форм собственности. Это предполагает необходимость создания единой классификации объектов недвижимости с учетом многоуровневых отношений между ними по вертикали и горизонтали, в том числе с государственными органами управления различных ступеней и уровней.

3.2. Классификация объектов недвижимости

Социальная роль недвижимости состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных потребностей общества и индивида в целом и в отдельности. Широкая разветвленность направленности действий и использования недвижимого имущества, его

разнообразные мотивационные особенности, не позволяют выработать единый типологический критерий, аккумулирующий в себе весь комплекс требований и проблем, отражающих сущностное содержание недвижимости. На законодательном уровне в Республике Беларусь пока отсутствует классификация объектов недвижимости в соответствии с существующими направлениями их использования, спроса и предложения. Поэтому в практике хозяйствования используют несколько критериев и показателей, позволяющих характеризовать объекты недвижимости с разных сторон их профессиональной пригодности и способностей удовлетворять общественные потребности в конкретных товарах, продукции и услугах.

На первоначальном этапе классификации среди объектов недвижимости выделяют:

1. Естественные или природные объекты, к которым относят *земельные участки, лес, водные объекты, участки недр и др.;*

2. Искусственные объекты, созданные с участием человека, к которым относят: - *жилую недвижимость;* - *коммерческую недвижимость;* - *специальные общественные здания и сооружения;* - *инженерные сооружения;* - *незавершенные строительством объекты;*

3. Созданные с участием человека, но связанные с землей в такой мере, что в отрыве от нее, самостоятельно функционировать не могут, к которым относят *многолетние насаждения и др*.

Общая схема классификации объектов недвижимости приведена на рис. 3.4 .

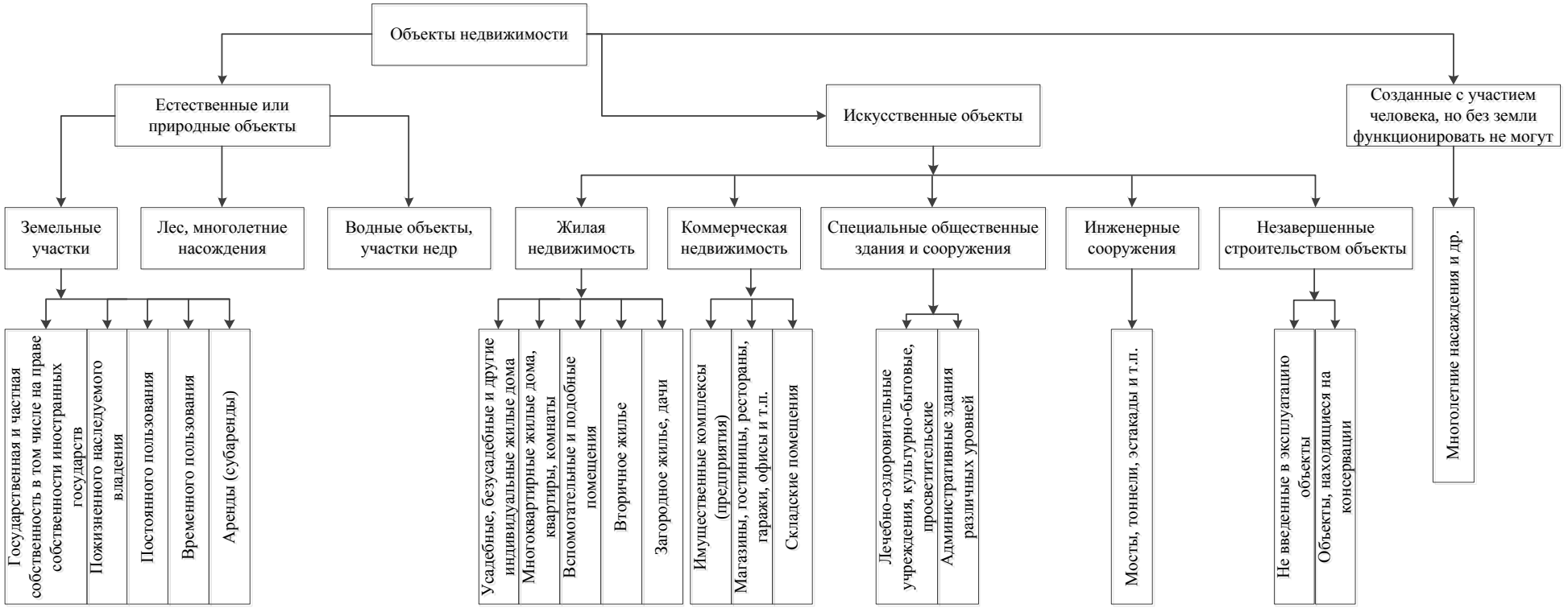


Рис. 3.4. Укрупненная схема классификации объектов недвижимости.

Существуют три типа недвижимости:

- земля;
- жилые помещения;
- нежилые помещения.

Основным объектом недвижимости является земля, которая выступает в качестве важнейшего и основополагающего элемента любой деятельности и принимает прямое или косвенное участие в создании, организации производстве товаров или оказании всех видов услуг.

Землю можно подразделить на:

- земельные участки, предназначенные для застройки или для других целей использования;
- земельные площади, на которых в процессе эксплуатации происходит добыча полезных ископаемых;
- земельные участки, предназначенные для организации сельскохозяйственного производства и выращивания продукции;
- земельные участки, занятые лесными угодьями.

Объектами земельных отношений являются:

- земля;
- земельные участки;
- права на земельные участки;
- ограничения (обременения) прав на земельные участки, в том числе земельные сервитуты.

Земельные отношения - есть отношения, связанные с созданием, изменением, прекращением существования земельных участков, возникновением, переходом, прекращением прав, ограничением (обременением) прав на земельные участки, а также с использованием и охраной земель, земельных участков.

Земля – это земная поверхность, включая почвы, рассматриваемая как компонент природной среды, средство производства в сельском и лесном хозяйстве, пространственная основа хозяйственной и иной деятельности.

*Земельные участк*и - часть земной поверхности, имеющая границу и целевое назначение и рассматриваемая в неразрывной связи с расположенными на ней капитальными строениями (зданиями, сооружениями).

Граница земельного участка – условная линия на поверхности земли и проходящая по этой линии условная вертикальная плоскость, определяющая земельный участок от других земель, земельных участков.

Охрана земель – система мероприятий, направленных на предотвращение деградации земель, восстановление деградированных земель.

Земельные участки могут находиться у землепользователей на следующих правах:

- государственной и частной собственности, а также на праве собственности иностранных государств, международных организаций;
- пожизненного наследуемого владения;
- постоянного пользования (пользование без заранее установленного срока;

- временного пользования;

- аренды (субаренды).

Ограничение прав на земельный участок – установление решением государственных органов, осуществляющих государственное регулирование и управление в области использования и охраны земель, принятых в соответствии с законодательным актом, договором либо постановлением суда, условий или ограничений, либо запрещений, в отношении осуществления отдельных видов хозяйственной или иной деятельности, других прав на земельный участок, в том числе земельный сервитут.

Земельный сервитут – ограниченное право пользования земельным участком, зданием, сооружением и другим недвижимым имуществом.

Субъектами земельных отношений являются: - Президент Республики Беларусь; - Совет Министров Республики Беларусь; - государственные органы, осуществляющие государственное регулирование и управление в области использования и охраны земель; - граждане Республики Беларусь; - иностранные граждане и лица без гражданства; - индивидуальные предприниматели; - юридические лица Республики Беларусь; - иностранные юридические лица и их представительства; - иностранные государства; - дипломатические представительства и консульские учреждения иностранных государств; - международные организации и их представительства.

К *жилым помещениям* относят строения со всеми удобствами, предназначенные для проживания человека.

Номенклатура требований, характеризующих потребительские свойства жилой недвижимости включает: - требования безопасности проживания; - требования санитарно – гигиенического комфорта при проживании; - социально – функциональные требования; - требования контроля потребительских качеств; - требования к экономии энергии.

В состав жилой недвижимости входят: - усадебные жилые дома; - многоквартирные дома; - квартиры; - комнаты; - безусадебные жилые дома.

В *свою очередь многоквартирные дома* могут быть: - молоэтажными, до трех этажей; - среднеэтажными, до пяти этажей; - многоэтажными, от 6-ти до 9-ти этажей; - повышенной этажности, от 10-ти до 16-ти этажей; - высотные, более 17-ти этажей.

В *широком смысле* слова жилая среда есть совокупность материально – пространственных объектов, обеспечивающих бытовую деятельность населения, от жилой комнаты до жилых территорий поселения.

Усадебный жилой дом - жилой дом, квартиры в котором (все или часть) обеспечены приквартирными участками.

Безусадебный жилой дом - жилой дом без приквартирных участков.

Благоустроенное жилище - жилое помещение, обеспеченное хозяйственно – питьевым и горячим водоснабжением и канализацией, отоплением и вентиляцией, радиофикацией.

Блокированный жилой дом - жилой дом, состоящий из двух и более квартир, вход в каждую из которых организован непосредственно с придомовой территории.

Домохозяйство - общность людей, проживающих совместно, ведущих общий быт, имеющих общий бюджет.

Домохозяйства могут быть: - семейными, в составе семьи, семейной группы; - несемейными; - смешанными - семья с домработником.

Жилой дом – капитальное строение (здание, сооружение), в котором более половины площади составляют жилые помещения.

Многоквартирный жилой дом - жилой дом, состоящий из вспомогательных помещений, а также двух и более квартир, каждая из которых имеет вход из вспомогательного помещения.

Одноквартирный жилой дом – жилой дом, состоящий из одной квартиры, имеющей вход непосредственно из придомовой территории.

Жилое помещение, как «*жилище»* в узком смысле слова, есть помещение, предназначенное для проживания граждан, отапливаемое, имеющее естественное освещение, соответствующее санитарным нормам, правилам, гигиеническим нормативам и иным техническим требованиям, предъявляемым к жилым помещениям в установленном порядке.

Квартира - изолированное жилое помещение, состоящее из одной или нескольких жилых комнат и подсобных помещений, имеющее вход из вспомогательного помещения либо с придомовой территории.

Изолированная жилая комната - жилая комната, не связанная с другой жилой комнатой общим входом.

Неизолированная жилая комната - жилая комната, связанная с другой жилой комнатой общим входом.

Вспомогательные помещения жилого дома – помещения, расположенные вне квартиры и предназначенные для обеспечения нормальной эксплуатации жилого дома (вестибюли, коридоры, лестничные марши, лифтовые холлы и т. д.).

Подсобные помещения - помещения, находящиеся внутри квартиры и предназначенные для обеспечения хозяйственно – бытовых нужд проживающих в ней граждан (коридор, санузел, кладовая, прихожая, кухня, холл, гардеробная, встроенные шкафы, помещения без окон и др.).

По *назначению* жилые дома подразделяются на:

- жилые дома общего типа, в том числе дома социального пользования;
- жилые дома социального назначения (общежития, квартиры и жилые дома для инвалидов, престарелых, жилые дома маневренного фонда, для экстренного заселения жертв стихийных, техногенных, социальных катастроф и т. д.);
- жилые дома смешанного назначения.

По *наличию* встроенно – пристроенных нежилых помещений: - жилые дома с встроенно – пристроенными нежилыми помещениями; - жилые дома без встроенно – пристроенных нежилых помещений.

По *наличию* в жилых домах производственных помещений и пристроек для индивидуальной трудовой деятельности или надомного труда:

- жилые дома без производственных помещений или пристроек;
- жилые дома, в состав которых входят производственные помещения.

С позиции маркетингового подхода можно также выделить:

1. *Жилье высокого уровня комфортности*, показатели и характеристики которого достаточно полно отвечают требованиям высокообеспеченных покупателей. К такому виду жилья можно отнести дома с небольшим количеством квартир, построенные из экологически чистых материалов и запроектированные с учетом особых современных архитектурных решений, расположенные, как правило, в центре города или других престижных районах и местах.

Российские специалисты выделяют восемь критериев, определяющих жилой дом, как *элитный или высокого уровня комфортности*: - место расположения дома светлое, чистое, с хорошей энергетикой, недалеко от центра, придомовая территория озеленена, оборудована местом для отдыха и детской площадкой, огороженная и охраняемая; - материалы, из которых построен дом, экологически чистые; - дом построен с использованием современных решений и технологий; - состав и структура жильцов дома составляет, как правило, высокодоходную группу жителей, число квартир на лестничной площадке не боле двух; - комплексное инженерное обустройство дома с современными системами отопления, водоснабжения, радиотелефикации, диспетчеризации и др.; - наличие подземного паркинга, соединенного путями доставки людей в квартиру или этаж, спортивных центров, банно – прачечных специальных комнат и других видов бытовых услуг в рамках данного жилого дома; - наличие элементов уникальности или брендов, отличающих данный дом от объектов – аналогов; - наличие дееспособной управляющей компании, обеспечивающей высокий уровень повседневного комфорта проживающих; - цена спроса на элитное жилье в рамках г. Минска может колебаться от 2 тыс. долл. США за кв. м. и выше.

2. *Жилье повышенной комфортности*, показатели и характеристики которого ориентированы на удовлетворение потребностей граждан, относящихся к так называемому «среднему классу», потребительный спрос которых может быть удовлетворен посредством: - размещения в различных местах городской территории, кроме мест массового строительства относительно дешевого жилья, в том числе панельного; - возможности индивидуальной перепланировки, наличия нескольких санузлов, высокого уровня теплозвукоизоляции, высоты потолка не мене 2,8 метров; - наличия двух и более изолированных комнат, стеклопакетов, металлических входных дверей, ориентацией окон дома не менее, чем на две стороны света; - наличия парковки для машин; - низкой плотности застройки и высоты дома до 9-ти этажей.

3. *Жилье типовых потребительских качеств*, показатели и характеристики которого соответствуют домам эконом – класса с уровнем потребительского спроса, присущего людям с заработком ниже среднего. Характерными особенностями такого жилья могут являться: - типовое решение конструктивно – технологических и планировочных характеристик дома, исходя из их соответствия современным строительным нормам и

правилам; - стеновые материалы домов могут быть монолитными, панельными, кирпичными; - размещение на любой городской территории.

4. *Жилье невысоких потребительских качеств*, основные показатели и характеристики которого ориентированы на удовлетворение в нем населения с низким уровнем платежеспособности. К характерным особенностям такого жилья можно отнести: - заниженные конструктивно – технологические и планировочные характеристики дома, но исходя из соответствия требованиям строительных норм и правил; - расположение в непрестижных местах городской территории и удаление от основных транспортных коммуникаций; - наличие домов «старого» фонда, в том числе не подвергавшихся капитальному ремонту в установленные сроки.

По способу возведения жилые дома подразделяются на: - *индустриальные* или полносборные, возводимые из конструкций и деталей заводского изготовления; - *неиндустриальные* - возводимые из мелкоштучных материалов (кирпича, газосиликатных или керамических блоков и камней); - *монолитные* - возводимые из монолитного бетона; - *смешанные*.

В зависимости от *материала наружных* стен: - *кирпичные;* - *панельные;* - *монолитные;* - *газосиликатные;* - *деревянные;* - *смешанные.*

По степени *долговечности и продолжительности* использования: - со сроком службы более 100 лет; - со сроком службы - от 50 до 100 лет - со сроком службы от 20 до 50 лет; - со сроком службы до 20 лет (временные здания).

По степени *обеспеченности инфраструктурой*: - жилые дома с наличием инфраструктуры, в том числе обеспеченные объектами социально – культурной сферы, детскими дошкольными и бытовыми учреждениями; - жилые дома с частичным наличием инфраструктуры; - жилые дома, не обеспеченные инфраструктурой, а также объектами и сооружениями социального, культурного, бытового назначения.

В соответствии с *назначением индивидуальных* жилых домов: - жилые дома для постоянного проживания; - загородние жилые дома; - дачные дома.

К *коммерческой недвижимости* относят предприятия в виде имущественного комплекса, а также магазины, гостиницы, офисы, здания и сооружения, используемые под рестораны, гаражи, складские помещения и др.

Объекты *коммерческой недвижимости* принято подразделять на:

- объекты, не приносящие непосредственного дохода в процессе их эксплуатации, но обеспечивающие формирование условий для его создания;

- объекты, приносящие доход или собственно коммерческая деятельность.

К объектам, *не приносящим доход*, относятся:

1. *Логистические центры и комплексы*, объекты производственного назначения и др.

Основу логистических центров и комплексов составляют высокопроизводительные складские помещения, предназначенные для приемки, размещения, хранения, переработки и отпуска грузов потребителям. Склады должны также отвечать требованиям безопасности, санитарии,

температурного режима и других показателей, позволяющих обеспечить переработку прогнозируемых объемов грузов более 11 млн. тонн в год. По уровню оснащенности и функционального назначения склады принято различать:

а) *склады класса «А»*, к которым относятся складские одноэтажные здания, построенные по современным технологиям и требованиям с использованием высококачественных материалов. Высота потолков в таких зданиях должна составлять от 8-ми до 10-ти метров, что позволяет устанавливать многоуровневое стеллажное оборудование, а пол должен быть выполнен с использованием антипылевого покрытия. Склады этого класса должны оснащаться системой пожарной сигнализации и автоматическими устройствами пожаротушения, оборудованием, обеспечивающим регулирование температурного режима, образование тепловых завес на воротах с автоматическим открыванием, а также центральным отоплением или принудительной вентиляцией, системой охранной сигнализации и видеонаблюдения. На территории склада должны располагаться офисные помещения, оснащенные оптико – волоконными линями связи, а въезды в склады оборудованы специальными пандусами с изменением уклона с помощью гидравлического оборудования. Склады класса «А» должны обладать территорией, достаточной для осуществления маневров большегрузными автомобилями, для отстоя транспорта и располагаться в непосредственной близости от основных магистралей с хорошими благоустроенными подъездами.

б) *склады класса «В»*, к которым относятся капитальные одно – или многоэтажные здания, с высотой потолков от 4,5 до 8-ми метров, оснащенные необходимым оборудованием и коммуникациями, системой пожаротушения, сигнализации, имеющие в качестве полов асфальтовое или бетонное покрытие с устройством пандуса для разгрузки автотранспорта. Склады должны иметь офисные помещения, необходимые линии связи. Территория, на которой они располагаются, должна быть ограждена.

в) *склады класса «С»*, которые расположены в капитальных производственных помещениях или в утепленных ангарах с высотой потолков от 3,5 до 8-ми метров, имеющие асфальтовое или бетонное половое покрытие.

г) *склады класса «Д»*, которые расположены в подвальных помещениях или неотапливаемых производственных зданиях и ангарах.

По степени обеспеченности складскими помещениями Республика Беларусь находится на уровне России и составляет в пределах 400 кв. метров площадей на 1тыс. человек. В настоящее время в Республике Беларусь функционируют более 7,3 тыс. специальных складских помещений типа «С», общей площадью более 1млн. кв. метров, и около 2 млн. кв. метров - открытых складских площадок. Складские помещения типа «А» и «В» находятся в стадии строительства.

Чтобы обеспечить обслуживание малотоннажных грузопотоков в объеме 11 млн. тонн в год на уровне современных требований, необходимо построить только высокопроизводительных складов типа «А» и «В» не менее 350 тыс. кв. метров.

Логистические центры - предприятия рыночного типа, осуществляющие координацию логистического обслуживания и информационного обеспечения, а также контроль за этой деятельностью. Логистические центры должны располагать складскими помещениями, оснащенными современным оборудованием для организации погрузо – разгрузочных работ, переработки грузов, благоустроенными подъездными путями для автомобильного или железнодорожного транспорта, эффективной информационно – аналитической системой и др.

Программой развития транспортно – логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года был предусмотрен отвод 50 земельных участков для строительства и размещения транспортно – логистических центров. Существующие логистические центры пока представляют собой специализированные предприятия, изначальная направленность деятельности которых ориентирована на предоставление складских и транспортных услуг, что в определенной мере позволяет осуществлять операции по приемке, хранению, укомплектованию, отгрузке товаров потребителям и освобождать компании, производящие доставку грузов заказчикам, от необходимости иметь и содержать собственные складские помещения.

В настоящее время на рынке недвижимости прослеживается *два варианта* использования логистических центров: 1) когда потребители логистических услуг пользуются логистическими центрами; 2) когда предприятия, поставляющие продукцию или товары, осуществляют строительство или аренду помещений для создания собственного распределительного центра.

С экономической точки зрения воспользоваться услугами больших логистических центров должно быть выгодно производителям и потребителям продукции. Однако в условиях отсутствия конкуренции такое «благо» может превратиться в проблему, разрешение которой возможно посредством создания здорового баланса между логистическими центрами, в том числе и в части их географического размещения.

Объекты недвижимости индустриального назначения (индустриальные парки). *Индустриальный парк* – это специально организованная промышленная площадка, обеспеченная энергоносителями, инфраструктурой, соответствующими административно – правовыми условиями и предназначенная для размещения новых производств. На ее территории могут вести свою деятельность несколько независимых организаций, но объединенных общими логистическими цепочками создания добавленной стоимости и управляемые единой специализированной компанией.

Обязательными признаками индустриального парка являются наличие: - разрешений на использование земли; - специализированных объектов недвижимости; - достаточной инженерной инфраструктуры; - управляющей компании; - специализированных юридических условий на предмет требований, в том числе пожарной и экологической безопасности.

К *конкурентным признакам* индустриального парка следует отнести: - географическая близость рынков сбыта: - наличие трудовых ресурсов; -

наличие финансовых партнеров; - транспортная доступность и интеграционная возможность использования нескольких видов транспорта; - близость жилья и социальной инфраструктуры; - возможность расширения или диверсификации производства; - использование высокоэффективных инженерных и технологических решений; - наличие свободных энергетических мощностей; - упрощенный порядок прохождения резидентами разрешительных и административных процедур.

В индустриально развитых странах Европы, в США и других, достаточно широко практикуется использование технопарков. В практике хозяйствования в этой сфере используется два вида направлений деятельности:

- *инновационно-технологические центры с бизнес – инкубаторами* при учебных или научно-исследовательских институтах, деятельность которых ориентирована на проведение научно-исследовательских работ по программному обеспечению и созданию других интеллектуальных продуктов;

- *малые индустриальные технопарки*, представляющие собой комплекс зданий и сооружений, состоящих из офисного центра, локальных небольших складских помещений и небольшого производства, размещенного на одной территории.

Как правило, технопарки создаются на арендованных площадях, полностью обеспеченными всеми инфраструктурными элементами, что позволяет с наименьшими издержками обеспечивать создание инновационной продукции и оказывать содействие учебным и научным организациям в передаче высоких технологий в экономику, создании новых современных видов производств и новых рабочих мест. Примером создания уникальной благоприятной среды для развития бизнеса в сфере информационных технологий может служить Парк высоких технологий в г. Минске. В его состав входят около 140 компаний – резидентов с общей численностью более 21 тыс. работающих. Заказчиком его продукции являются компании из 56-ти стран мира. Парк производит продукции более чем на 300 млн. долл. США в год, 80 % которой поставляется на экспорт, в том числе 45 % в страны Европы и 40 % в США. Научно- производственная база Парка включает в себя комплекс научно-исследовательских и производственных зданий для резидентов, жилую зону из нескольких многоэтажных домов, а также общественно – спортивный комплекс, общежитие и другие объекты недвижимости.

В рамках договоренностей в Беларуси создается китайско – белорусский индустриальный парк с предполагаемыми направлениями деятельности: машиностроение, тонкая химия, биомедицина, бытовая техника, электроника и др. Целевыми рынками производимой продукции будут являться страны Евросоюза и СНГ. Площадь парка составит более 80 га, а количество работающих - 120 тыс. человек. Предварительная стоимость создания парка - 30 млрд. долл. США. В период до 2017 года резиденты парка будут освобождены от уплаты всех видов налогов, после чего на протяжении 5- ти лет - по ставке 50 % от действующего налогообложения.

На рынке коммерческой недвижимости г. Минска наибольший удельный вес в общем объеме сделок составляют административные помещения, стоимость которых зависит от места их расположения, архитектурных решений, планировки, отделки, транспортной инфраструктуры и других факторов. На вторичном рынке продаж объектов недвижимости административного назначения стоимость площадей от 150 кв. метров находится в диапазоне 1200 – 3400 долл. За 1 кв. метр, по долевому строительству - от 1000 до 2800 долл., аренды - от 10 до 35 долл. Рыночная стоимость производственных складских помещений находится в пределах 600 - 1500 долл. за 1 кв. метр площади.

С развитием предпринимательской инициативы широкое распространение получила аренда помещений различной функциональной направленности, а также средств производства в целом. Особенностью рынка арендных отношений является разграничение сфер недвижимости в зависимости от форм собственности, которые подразделяются на:

- аренду недвижимости, находящейся в государственной и коммунальной собственности;
- аренду недвижимости, находящейся в частной собственности.

К *объектам, приносящими доход*, относятся офисы, магазины и торговые комплексы, гостиницы и развлекательные центры, гаражи, стоянки транспорта, АЗС, СТО и др.

1. *Объекты офисной недвижимости*. Рынок продаж и аренды офисной недвижимости в Минске и других крупных городах республики считается относительно развитым. В общем объеме на рынке недвижимости, спрос на покупку административных помещений составляет 15 % и 85 % - на аренду. Главными *трендами рынка недвижимости* стали стабильность постоянного увеличения спроса, размер арендных ставок в соответствии с существующей классификацией офисной недвижимости (табл. 3.1):

Таблица 3.1. Классификация офисных помещений

№ п/п	Категории офисной недвижимости	Параметры, характеризующие категорию офисной недвижимости
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12.	«А»	Престижность района Высокая транспортная доступность Наличие социально – общественной инфраструктуры Современное архитектурное решение Высокий уровень предоставляемых услуг Наличие паркинга Наличие инженерного оборудования Современная планировка Высококачественная отделка Физические размеры офисных помещений Наличие современных охранной системы и системы обеспеченности безопасности здания Заново построенное здание
13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20.	«В»	Наличие особенностей 1, 3, 4, 5, 11 Здание вторичного рынка, но реконструированное Отделка помещений типа «евростандарт» Наличие современного лифтового оборудования Планировка офисных помещений по блочному варианту Возможно автономное отопление Возможен не очень удобный доступ
21. 22. 23. 24 25.	«С»	Наличие особенностей 11, 17, 18 Расположение в любом районе города Обычное состояние офисных помещений Косметически отремонтированные офисные помещения Любое здание, в том числе в производственном помещении

Приведенная классификация офисной недвижимости, хотя и отражает ее объективные свойства и связи, обеспечивающие целостность, сохранность необходимых функций объектов в зависимости от воздействия разнообразных факторов и элементов, может рассматриваться как рекомендательная, так как в пока на законодательном уровне она не урегулирована правовыми и другими

социальными нормами. Существующая международная практика классификации офисной недвижимости содержит также категории «А», «В» и «С», но в большей мере детализирована на основе подходов и методов, учитывающих конкретные национальные особенности. Поэтому некоторые операторы рынка недвижимости г. Минска классифицируют административные объекты исходя из существующих критериев оценки каждого параметра, применительно к конкретному региону города.

Исходя из представленной классификации в Минске к бизнес-центрам категории «А» можно отнести административные помещения «Немигасити», расположенные по ул. Немига и К. Цеткин, «Александров пассаж» по пр. Независимости, головной офис АСБ «Беларусбанк» по пр. Держинского, бизнес-центр «Велком» по ул. Инернациональной». Категории «В» могут соответствовать административные здания по ул. Немига 38, пр. Держинского 69, ул. Козлова 7, ул. Мележа 5, и др. К помещениям категории «С» относятся все другие административные помещения, расположенные в любых районах города, в том числе удаленные от мест движения общественного транспорта, без социальной инфраструктуры. По данным исследований спрос на офисную недвижимость категории «А» составляет в пределах 30 %, категории «В» - 45 % и категории «С» - 25 %.

2. Магазины и торговые комплексы. Базовой составляющей удовлетворения потребностей физических и юридических лиц в товарах и услугах являются магазины и их прототипы в виде расширенного физического и структурного содержания - торговые комплексы.

Магазин – торговое предприятие, которое осуществляет розничную торговлю товарами или помещение для такой торговли.

Универсальный магазин (Универмаг) – крупный магазин общей площадью от 1 тыс. до 5-ти тыс. кв. метров, располагающийся, как правило, в отдельно стоящем здании и осуществляющий торговые операции широким ассортиментом промышленных и продовольственных товаров по методу самообслуживания.

Супермаркет – крупный универсальный магазин, площадью до 5-ти тыс. кв. метров, осуществляющий продажу полного ассортимента продовольственных товаров и предметов домашнего хозяйства, а также посуды, косметики, игрушек и т. д., с общим количеством 22 тыс. наименований товаров и возможным наличием собственных цехов по производству хлебо – булочных изделий.

Гипермаркет – крупный универсальный магазин площадью более 5- ти тыс. кв. метров, с высокой степенью механизации и автоматизации погрузочно – разгрузочных работ, реализующий продовольственные и непродовольственные товары до 40 - 50 тыс. наименований универсального ассортимента по форме самообслуживания, с учетом особенностей и требований правил международной торговли.

В последнее время наблюдается тенденция развития во всех районных центрах и других городах крупных торговых комплексов, в которых покупатели могут приобрести любой вид товара в соответствии с финансовыми

возможностями и потребностями. На начало 2014 года в республике действовало более 39 тыс. магазинов и торговых комплексов общей площадью более 45 млн. кв. метров, в том числе более 400 многофункциональных торговых центров.

Торговый комплекс - совокупность архитектурно – объединенных торговых предприятий, централизующих функции хозяйственного обслуживания торговой деятельности, как единого целого, в целях реализации универсального набора ассортимента товаров и оказания широкого спектра услуг населению.

Классификацию многофункциональных торговых комплексов осуществляют посредством их отнесения к тому или иному типу с позиции *следующих особенностей и характеристик*: - месторасположения торгового комплекса; - размеров площадки и торговых площадей; - размеров торговой зоны; - периода времени нахождения на рынке; - специфики и ассортимента продаваемых товаров; - состава собственников и арендаторов; - по соотношению торговых площадей продовольственных и промышленных товаров; - по соотношению торговых и развлекательных площадей.

Торговые многофункциональные комплексы можно условно подразделить на:

- обслуживающие население конкретного жилого микрорайона в товарах повседневного спроса, когда путь от потребителя до торгового комплекса составляет до 10 минут пешеходной его доступности, а наличие парковочных мест не менее 4-х из расчета на 100 кв. метров площади. Типичная площадь такого торгового комплекса составляет от 3 –х до 5-ти тыс. кв. метров;

- обслуживающие несколько микрорайонов, которые можно отнести к типу окружных торговых комплексов, характерными особенностями которых являются: - близость к центру города; - транспортная доступность составляет до 10 минут, а пешеходная – до 15 минут; - торговая площадь 5 – 10 тыс. кв. метров; - парковочных мест - не мене 5-ти на 100 кв. метров площади; - возможно расположение в городах с населением до 50-ти тыс. человек;

- межрайонные торговые комплексы с наличием торговых площадей от 10-ти до 20-ти тыс. кв. метров, транспортной доступности до 20-ти минут времени, а пешеходной – до 25 минут, зоной охвата жилого массива до 10 км;

- городские торговые комплексы с наличием торговых площадей более 20-ти тыс. кв. метров, зоной охвата жилого массива более 10-ти км., наличием парковочных мест - не менее 6-ти на 100 кв. метров, торгово – развлекательных центров и многолинейности по каждой группе продаваемых товаров.

К *базовым принципам* организации деятельности многофункциональных торговых комплексов следует отнести: - наличие единого типологического критерия, сочетающего интегрированную совокупность факторов, в определенной мере удовлетворяющих потребности покупателей и участников торгового процесса; - наличие единых требований по организации торгового процесса, качеству обслуживания, режиму деятельности ко всем участникам торгового комплекса (собственникам, арендаторам, субарендаторам); - наличие единой службы организации и обеспечения безопасности; - наличие

доступной, достоверной и обозримой информации по всему многофункциональному торговому комплексу; - наличие единого подхода для всех участников торгового процесса при формировании величины арендной платы; - обеспеченность, в соответствии с существующими нормами, парковочными местами для транспорта работников торгового комплекса и покупателей и др.

Кроме того, существуют многофункциональные торговые комплексы, специализирующиеся на продаже строительных материалов, мебели, хозяйственно – бытовых приборов, оборудования и товаров, которые располагаются в общегородских зонах крупных городов, но имеют расширенную зону экономического влияния на отдельные виды покупателей.

3. *Объекты недвижимости, используемые под гостиницы и развлекательные комплексы*.

Классификация гостиниц в Республике Беларусь осуществляется на основе стандарта СТБ 5.3.02 – 99 «Национальная система сертификации Республики Беларусь. Порядок проведения сертификации гостиничных услуг», а также по категориям (звездности) согласно ГОСТ 28681. 4 – 95 «Туристко – экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц», которыми утвержден определенный комплекс требований к зданиям, территориям, техническому оборудованию, оснащению, общественным помещениям и помещениям по предоставлению услуг питания и другим услугам. С 2005 года в Беларуси при сертификации гостиниц используется примерное положение по отнесению гостиниц к категориям и номеров в гостиницах к разрядам, утвержденное постановлением Министерства жилищно – коммунального хозяйства от 26.11.2004 года № 197, в соответствии с которым гостиницы подразделяются на: - однозвездочные; - двухзвездочные; - трехзвездочные; - четырехзвездочные; - пятизвездочные; - 1 – категории; - 2 – категории; - 3 – категории; - 4 – категории; - без категории; - высшая категория «А» ; - высшая категория «В» ; - хостел.

Обязательная сертификация услуг проживания в гостинице в зависимости от 1 до 5-ти звезд введена 15 июля 2008 года. В настоящее время в Беларуси насчитывается около 300 гостиниц, что позволяет разместить в них единовременно около 20 тыс. человек, а в течение года, около 1,1 млн. человек. Из общего количества гостиниц только 37 являются сертифицированными, в том числе по предоставлению услуг в рамках 5 –ти звездочных требований – 2 гостиницы, 4-х звездочных – 3, 3-х звездочных - 26, 2-х звездочных - 5 гостиниц и 1 гостиница имеет сертификат без категории.

Общие требования, предъявляемые к гостиницам, изложены в постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 07.04.2006 года №471 «Об утверждении правил гостиничного обслуживания в Республике Беларусь». Более подробно эти отношения раскрыты в Правилах гостиничного обслуживания в Республике Беларусь, в которых отражены проблемы, связанные с требованиями к зданиям, как имущественному комплексу и субъекту, оказывающему гостиничные услуги в соответствии с существующими нормами, разрядами и категориями гостиниц.

Наиболее употребляемыми *критериями* при классификации гостиниц являются : - уровень комфорта; - вместимость; - функциональное назначение; - месторасположение; - продолжительность работы; - обеспечение питанием; - продолжительность пребывания клиентов; - другие.

С 1 апреля 2010 года в Республике Беларусь вступили в действие изменения к государственному стандарту СТБ 1353 – 2005 и порядку сертификации услуг гостиниц ТПК 5. 3. 02 – 2007, что позволило привести классификацию гостиниц в соответствие с международным стандартом ИСО 18513 : 2003, в зависимости от количества человек, размещаемых в номере и его комфортности.

Указанные параметры и характеристики используются в настоящее время практически во всех системах при классификации гостиниц. В основе европейской системы лежит деление гостиниц на категории от одной до пяти звезд и одна «без звезд». В России гостиницы также классифицируются по пяти категориям (высшая - «пять звезд», низшая - «одна звезда»), а некатегорийные - приравниваются к категории «без звезд».

По состоянию на конец 2013 года в Беларуси средняя обеспеченность гостиничным фондом составляла около 3-х мест на одну тысячу жителей, что значительно ниже среднеевропейского показателя, который составляет от 10 – ти до 20 – ти мест на тысячу жителей.

Современный развлекательный комплекс представляет собой набор отдельных или встроенных многоэтажных зданий, соединенных между собой крытыми переходами, в которых, кроме развлекательных помещений, могут находиться магазины, кафе, бары, казино, кинотеатры, спортивные центры и другие помещения. Как правило, такие комплексы оборудуются эскалаторами или современными лифтами, парковочными местами.

Условно развлекательные комплексы можно подразделить на : - многофункциональные; - спортивно – развлекательные; - спортивно – оздоровительные; - торгово – развлекательные; - культурно – развлекательные; - культурно – деловые; - мемориальные; - гостинично – развлекательные; - дворцово – парковые; - молодежно – развлекательные; - загородные различного назначения; - семейно – развлекательные; - бильярдные залы; - дома мод; - фитнес – центры; - теннисные корты; - аквапарки; - боулинги; - другие.

Развитие данного вида объектов недвижимости характерно для крупных городов республики или мест, пользующихся популярностью у особой части населения, которую можно отнести к высокому и среднему классу обеспеченности.

3. Гаражи, стоянки транспорта, автозаправочные станции, станции технического обслуживания.

Автомобильная стоянка - есть место стоянки транспортных средств, представляющее собой специально оборудованное одно или многоуровневое инженерное сооружение в виде гаража или паркинга, предназначенное для хранения транспортных средств и организованное в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 03.10.2006 года № 589 «Об упорядочении

работы автомобильных стоянок и автомобильных парковок», правилами дорожного движения и правилами организации (строительства), эксплуатации автомобильных стоянок и автомобильных парковок и пользования ими, а также действующими техническими нормативными правовыми актами (ТНПА).

Паркинг - это, как правило, отдельно стоящее или многоуровневое крытое замкнутое помещение, предназначенное для парковки и хранения автотранспортных средств в условиях четко обозначенных параметров их размещения и расположения.

Рынок автостоянок и гаражей подразделяется на:

- *первичный*, в виде проектов и возможностей строительства парковочных мест в строящихся домах или паркингах, а также в гаражно – строительных кооперативах;

- *вторичный*, когда парковочное место или гараж приобретается в существующих жилых домах, имеющих парковочные места, или паркингах, гаражно – строительных кооперативах.

В свою очередь, первичный и вторичный рынок подразделяются на:

- рынок купли – продажи (товарный рынок);

- рынок аренды (оказания услуг).

Автозаправочная станция (АЗС) - представляет собой комплекс зданий и сооружений, технологических схем, предназначенных для приема, хранения и заправки транспортных средств различными видами моторного топлива и маслами. Требования, предъявляемые к АЗС содержат положения об обязательном ее соответствии проекту, разработанному и утвержденному в соответствии с действующими техническими и нормативно – правовыми актами - ГОСТ 12.1.004 -91 «Система стандартов безопасности труда. Пожарная безопасность. Общие требования».

По состоянию на начало 2014 года в Беларуси насчитывалось более 750 автозаправочных станций. В соответствии с Программой развития на период до 2015 года, предусматривалось построить еще более 100 АЗС, что позволит довести их количество до 850.

Станция технического обслуживания (СТО) - это организация или индивидуальный предприниматель, оказывающие населению и субъектам хозяйствования комплекс услуг по техническому обслуживанию, восстановительному, текущему и капитальному ремонту автомобильного транспорта, а также по агрегированию его дополнительным оборудованием. По данным 2013 года в Республике Беларусь насчитывалось более 3 млн. автомобилей, что составляет более 280 машин на одну тысячу человек. Зарегистрированные организации, оказывающие услуги по техническому обслуживанию автомобилей, составляют 3,5 тысяч или 117 машин на одну станцию в год, при норме обслуживания 250 автомобилей, что предполагает увеличение количества СТО более чем в 2 раза.

Специальные общественные здания и сооружения включают помещения, используемые для лечебно – оздоровительных, учебно – воспитательных, культурно – просветительских целей, а также помещения, предназначенные для размещения административных органов различного уровня и назначения.

К *инженерным сооружениям* относят мосты, тоннели, эстакады, объекты мелиоративного характера и др.

К *незавершенным строительствам* относят объекты, которые по разным причинам не введены в эксплуатацию, а также объекты, по которым строительные работы прекращены и они находятся на консервации или подлежат перепрофилированию в соответствии с принятыми застройщиками решениями.

Кроме того, *объекты недвижимости можно классифицировать* по: - функциональному назначению; - формам собственности; - отраслевой принадлежности; - воспроизводимости или способности к восстановлению; - уровню готовности (табл. 3.2).

Таблица 3.2. Классификация объектов недвижимости в зависимости от их специфического назначения

№ п/п	Виды недвижимости	Признаки, назначение
1.	- объекты производственного назначения, которые принимают участие в создании продукции: - объекты непроизводственного назначения, которые не участвуют в создании продукции, но обеспечивают условия для ее выпуска - государственная;	По характеру использования (функциональное назначение)
2.	- частная; - коллективная; - смешанная; - межгосударственная	По формам собственности
3.	В сферах: - промышленности; - строительства; - сельского хозяйства; - транспорта; - жилищно – коммунального хозяйства; - другие.	По уровню специализации
4.	- воспроизводимые объекты недвижимости; - невоспроизводимые объекты недвижимости	По воспроизводимости или способности к восстановлению
5.	- объекты недвижимости, введенные в эксплуатацию; - законсервированные объекты недвижимости; - незавершенные строительством объекты.	По уровню готовности

3.3. Характеристика объектов недвижимости, как товара

Товар - есть продукт труда, способный удовлетворять человеческие потребности и специально произведенный для обмена. В экономическом смысле, произведенные предметы для личного потребления, товарами не являются. Объекты недвижимости, наделенные соответствующими количественными и качественными характеристиками, являются товаром и предметом любых сделок (купли – продажи, залога, лизинга и др.) и

предназначены для удовлетворения различных потребностей физических и юридических лиц.

Определение товара, данное Ф. Котлером, представителем экономической школы предельной полезности товара, гласит, что «товар - это средство, с помощью которого можно удовлетворить определенную потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления».

Развивая теорию предельной полезности товаров, Дж. Б. Кларк предложил при определении полезности товаров использовать факторальный подход, основанный на теории предельной эффективности отдельных факторов производства. Смысл такого подхода в том, что создание какой – бы то не было стоимости товара связано с тремя факторами производства: *капиталом, трудом и землей.*

В системе экономических отношений этим факторам соответствуют категории: прибыль, заработная плата и рента. Каждый из этих факторов характеризует определенный уровень полезности труда, и тому, кто владеет конкретным хотя бы одним фактором, принадлежит вклад от этого фактора. При этом, увеличение вклада от одного фактора, при неизменности других факторов, приводит к снижению роста объемов продукции. Поэтому считается, что все три факторы должны быть задействованы в таком предельном объеме и количестве, которое будет обеспечивать равенство вознаграждения участникам создания конечного продукта, в зависимости от их конкретного вклада.

Товар - есть вещь, обмениваемая на другую вещь, то есть продукт труда, производимый для продажи.

Объект недвижимости, как товар, следует рассматривать как экономическую категорию, с позиции наличия в ней двух свойств:

- потребительной стоимости, которая фокусирует в себе способность удовлетворять потребности физических или юридических лиц в использовании полезных свойств объектов недвижимости (товара);

- стоимости, которая аккумулирует в себе воплощение общественно – необходимых затрат труда рабочего времени на создание конкретного объекта недвижимости (товара).

Различие между потребительной стоимостью и стоимостью состоит в том, что потребительная стоимость товара определяется его естественными свойствами, а стоимость – общественными отношениями. В стоимости товара (объекта недвижимости) нет ничего вещественного, так как это его общественное свойство, проявляющееся в двойственности характера труда, который одновременно выступает в форме *конкретного* и *абстрактно*го и проявляется в процессе обмена на рынке. *Конкретный* труд характеризуется применением специфических предметов труда, разнообразием производственных операций и сопутствующих им профессиональных навыков и знаний работников. *Конкретный* труд существует на всех этапах создания объекта недвижимости и является источником формирования потребительной стоимости во всех общественно – экономических формациях.

В физиологическом смысле любой труд по созданию объекта недвижимости и других товаров, представляет собой затраты человеческой энергии в виде физической, нервной и умственной составляющих, без конкретных форм проявления этих затрат, является содержанием *абстрактного* труда. Воплощенный в товаре (объекте недвижимости) абстрактный труд создает его стоимость.

При определенных условиях продукт труда, в виде созданного объекта недвижимости, приобретает форму товара, в котором общественная сторона труда проявляется в его потребительной стоимости, а абстрактного - в форме стоимости.

Стоимость товара - есть выражение общественных производственных отношений между разрозненными товаропроизводителями, на основе которых обмен товаров осуществляется в соответствии с затратами абстрактного труда на их создание. Следовательно, не всякий труд, а только общественный, является мерой стоимости товара. Величина стоимости товара определяется общественно – необходимым временем, которое затрачивается на производство товара (объекта недвижимости) при условии, что: - данное производство представляет собой общественно нормальное состояние; - на производстве заняты средней квалификации работники; - ритм производства есть среднее состояние интенсивности труда.

На величину стоимости товара также оказывают влияние: - производительность труда; - интенсивность труда; - сложность труда.

Цена товара (объекта недвижимости) - есть денежное выражение стоимости, по которой в «идеальных» условиях он продается. В математическом плане это можно выразить формулой 3.1.

$$Ц = C + V \qquad (3.1.)$$

где: C - постоянные издержки (стоимость материалов, изделий, конструкций и т. д.);

V - переменные издержки (стоимость оплаты труда на создание объекта недвижимости).

В реальных условиях рыночная цена объекта недвижимости в силу разных причин отклоняется от стоимости, как правило, в сторону ее увеличения и ее определение осуществляется по формуле 3.2.

$$Ц = C + V + m \qquad (3.2)$$

где: m - прибавочная стоимость (прибыль), которая в зависимости от ее объема обеспечивает производителю объекта недвижимости возможность организации простого и расширенного воспроизводства.

Сопоставляя теорию трудовой стоимости, решающая роль в которой принадлежит фактору, именуемому « труд», и теорию предельной полезности, важнейшим фактором которой является «потребительная оценка» товара, можно констатировать, что они не могут претендовать на абсолютную истинность в объяснении положений, существующих в реальной хозяйственной практике. Более целесообразно при определении стоимости

товара придерживаться положения о том, что для ее определения необходимо установить причины взаимодействия рыночных сил с позиции спроса на конкретный вид товара, то есть его предельной полезности и издержек на его производство.

Если собственник объекта недвижимости продает его, как товар, ниже стоимости, то он не покрывает своих затрат, вследствие чего возможно возникновение кризисной ситуации и факта банкротства. Поэтому принципиально важно установить границы способностей объектов недвижимости, как товара, к сбыту и обращению. Под границами способностей объектов недвижимости к продаже следует понимать суммарный потребительский спрос на них. При этом, необходимо различать понятия «способность объектов недвижимости к сбыту», которое имеет самостоятельное, законченное значение для организации производства, и объектов, которые имеют значение составной части для производственного процесса.

Когда на рынок недвижимости будет выставлено такое количество объектов, которое в несколько раз превышает покупательский спрос, то они тоже могут найти покупателей, но по цене ниже их стоимости. В этих условиях их функциональное предназначение может быть изменено в целях использования на другие нужды, что предполагает снижение их потребительной стоимости.

Некоторые экономические источники называют товаром все, что можно продать на рынке. Действительно, любой объект недвижимости, который реализует свое функциональное предназначение в сфере оказания каких – либо услуг и удовлетворения потребностей покупателей, можно отнести к понятию «товар». Но в ассортименте выбора этих услуг следует различать объекты недвижимости, имеющие определенное ценностное значение, и товары, являющиеся одним из каких – либо условий, способствующих удовлетворению потребностей. С учетом этих подходов объекты недвижимости, как товар, существенно идеализируются и при определенных условиях могут не отвечать тем требованиям, которые заложены в их функциональном назначении.

Это происходит по тем обстоятельствам, что отдельные элементы и составляющие, из которых образуется внутреннее и внешнее содержание объекта недвижимости, не являются предметами, а некоторые из них не способны удовлетворять непосредственные потребности человека и не используются в производственных процессах по выпуску продукции. Например, чрезмерный выброс парниковых газов приобретенным объектом недвижимости может способствовать снижению его потребительной стоимости до уровня, запрещающего его эксплуатацию. Отсутствие права собственности на программу ИТ – технологий в приобретенном объекте недвижимости, может также стать одним из условий сокращения или прекращения производства и выпуска продукции.

Поэтому, с юридической точки зрения, товаром можно назвать объект недвижимости, который в процессе сделки передается другому лицу вместе с правом на обладание всеми параметрами внешнего и внутреннего содержания

объекта. Объект недвижимости, как товар, есть продукт труда, который не ограничен в обороте и может свободно отчуждаться, переходить от одного лица к другому по договору купли – продажи. Объект недвижимости должен создаваться в виде товара на основе «замысла» и в реальном исполнении содержать элементы, укрепляющие его позиции, как товара. Основополагающей составляющей идеи должен являться уровень функционального содержания объекта недвижимости, на котором следует установить, что в действительности получит будущий покупатель – владелец объекта? Если в сфере строительства мы создаем объект недвижимости, то на рынке мы продаем не только объект, но и вместе с ним надежду для будущего его владельца о том, что произведенный на нем продукт будет востребован покупателями и будет удовлетворять их потребности в услугах, не отличающихся от обозначенных на уровне замысла. Поэтому задача субъектов рынка недвижимости будет состоять в выявлении возможных скрытых в товаре (объекте недвижимости) особенностей, которые отражают не свойства этого объекта, а выгоду от него.

В системе экономических отношений за товаром закрепилось представление, как о материальном объекте. В тоже время, в системе национальных счетов, в том числе и на международном уровне, товары и услуги рассматриваются на одном уровне классификации, что позволяет считать их в качестве разновидности продуктов.

Услуга - это полезное действие, результатом которого может стать создание какого – то изделия (объекта недвижимости), либо полезного эффекта одной стороны для другой, не приводящее к владению чем – либо. Отличие товара от услуги состоит в том, что природа сущностного содержания понятия «услуга» в большей мере обладает психологической составляющей, которая выражает восприятие потребителем услуги через компоненты неосязаемости, неоднородности, одновременности производства и потребления, несохраняемости, ненакопительности.

Кроме того, следует различать содержание категорий «*благо*», «*продукт*» и «*товар*». Товар нельзя отождествлять с категорией «*благо*», потому как последнее выступает в виде желаемой вещи, способной удовлетворять человеческие потребности, но не всегда являющейся товаром. *Это во – первых*. *Во – вторых*, при определенных условиях блага не в состоянии удовлетворить потребности и могут оказаться не востребованными, то есть не обладать формой товара. *В – третьих*, так как блага создаются для потребления внутри субъекта хозяйствования, а не для обмена, то они не являются товаром.

От *продукта* товар отличается тем, что его путь от создания до потребления обязательно проходит через рынок. Поэтому исследуя свойства объектов недвижимости, как товара, следует учитывать соотношение категорий «ценность», «стоимость», «полезность», «фундаментальность», «стационарность», «долговечность», «управляемость», «регламентация сделок с недвижимостью», «устойчивая тенденция к росту стоимости», «ликвидность» и др.

Понятие категории «*ценность*» имеет два аспекта:

- оценка полезности товара с точки зрения его способностей удовлетворять потребности человека;

- оценка полезности товара с позиции, во что обходится приобретение этого товара, то есть - объема вклада труда в процесс производства.

Можно констатировать, что *ценность* товара или его стоимость представляют собой совокупность результатов затрат труда, где первые определяются как единство конкретной и абстрактной полезности, а вторые - как единство конкретного и абстрактного труда. *Ценность* любого товара зависит от двух факторов:

- важности удовлетворения потребностей;

- от степени насыщения рынка товарами данной группы.

Это предполагает, что отдельные товары (объекты недвижимости), меньшей степени полезности, могут обладать значительно большей ценностью. Например, удовлетворение, до определенного предела, потребности в жилье, может быть гораздо важнее потребностей в складских или офисных помещениях. Но на определенном этапе экономического развития индивид будет стремиться уравнять эти позиции, так как потребность в жилье будет постепенно терять свою полезность, что соответствует закону убывающей полезности благ. Полезность объектов недвижимости проявляется в максимальном удовлетворении потребностей собственника в основных фондах, в комфортности и экологичности помещений в конкретном месте в течение определенного периода времени.

Стоимость товара это основа количественных соотношений при эквивалентном обмене. Существующие экономические школы по разному объясняют природу стоимости: - затратами рабочего времени; - наличием спроса и предложения и балансом между ними; - предельной эффективностью; - издержками производства и др.

Наличие разных подходов в определении стоимости, которая является фундаментальной экономической категорией, делает ее содержание достаточно трудным в понимании и всегда остается сложным при проведении экономического анализа.

Способность товара (объекта недвижимости) обмениваться на другой товар выражает наличие у него стоимости. Анализ категорий «ценность» и «стоимость» свидетельствует, что в определенный период времени и при определенных условиях стоимость объекта недвижимости может представлять собой частный случай проявления экономической ценности. В соответствии с законом стоимости производство и обмен товаров происходит на основе их стоимостей, которые выражают общественно – необходимые затраты труда на создание конкретных объектов недвижимости. Поэтому товар (объект недвижимости) свои потребительские свойства приобретает в силу наличия в нем качественной определенности того объема общественно – необходимого труда, с помощью которого он произведен.

Рынок не признает индивидуальных затрат труда, вследствие чего одинаковые потребительные стоимости будут иметь одну и тоже стоимость, выражающую уровень тех затрат, которые считаются общественно –

необходимыми, то есть средними в данных конкретных условиях. Единицей измерения таких затрат будет являться час (день) труда, затраченного при средних, типичных условиях, а величина стоимости товара (объекта недвижимости) будет определяться общественно – необходимым временем для создания объекта. При этом, стоимость будет изменяться прямо пропорционально качеству производительного труда, воплощенного в товаре (объекте недвижимости), что предполагает, что более производительный труд за один и тот же промежуток времени создает большую стоимость, и наоборот, менее производительный труд – меньшую стоимость.

Следовательно, *функция стоимости*, как экономической категории, будет содержать компоненты, которые отражают: - стимулирование тех производителей объектов недвижимости, у которых индивидуальные затраты труда будут ниже общественно – необходимых затрат; - дифференциацию производителей объектов недвижимости в зависимости от соответствия их индивидуальных затрат общественно – необходимым затратам; - стимулирование в целом снижение всех видов затрат; - равенство цены объекта недвижимости с его стоимостью; - формирование пропорций между отраслями экономики на основе рыночных правил и механизмов.

Фундаментальность объектов недвижимости проявляется в их способности противостоять в обычных условиях возможным предпринятым актам по их хищению, нанесению ущерба в виде слома и вывода из строя, а также их потери, как товара.

Стационарность объектов недвижимости проявляется посредством их тесной связи с землей, невозможности их перемещения без нанесения им определенного ущерба. Земля в этих случаях рассматривается также в виде товара.

Долговечность объектов недвижимости проявляется в их способности на протяжении длительного периода являться устойчивым составным элементом производственного процесса в зависимости от состава строительных конструкций стен, фундаментов, перекрытий и др., не ниже нормативного срока, определенного для конкретного вида объекта недвижимости.

Неповторимость конкретного объекта недвижимости состоит в его обладании определенными уникальными свойствами, которые присущи только данному объекту и отличают его от других объектов.

Управляемость объектами недвижимости предполагает комплекс мер организационного и иного характера, связанных с действиями по организации их эксплуатации, ремонта, профилактических работ и др., с целью получения устойчивого, запланированного объема прибыли.

Регламентация сделок с объектами недвижимости предполагает их использование с учетом интересов собственников, других физических и юридических лиц, а также местных органов самоуправления и государства в целом, в контексте перспективных планов развития инфраструктуры городов, поселков, в которых располагаются объекты недвижимости.

Устойчивая тенденция к росту стоимости объектов недвижимости обосновывается теоретическими и практическими положениями о том, что с

течением времени их стоимость объективно увеличивается вследствие дефицита недвижимости и других факторов.

Ликвидность объектов недвижимости есть мера того, насколько быстро и полно можно реализовать объект без потери его реальной стоимости. На рынке недвижимости низкая ликвидность объектов, как товара, способствует высокому уровню издержек у продавца и покупателя, формирующихся в процессе осуществления сделки.

3.4. Компоненты и жизненный цикл объектов недвижимости

В настоящее время на рынке недвижимости Беларуси формируется новая экономическая среда, базовой основой которой выступают категории «недвижимость» или «недвижимое имущество». Несмотря на то, что понятия «недвижимость» или «недвижимое имущество» достаточно изучены, составляющие их отдельные элементы продолжают находиться в стадии исследования и становления, что требует расширения познаний в сфере внедряющихся новых экономических процессов, связанных с созданием, формированием, содержанием, эксплуатацией объектов недвижимости в рыночных условиях.

С точки зрения содержания и функциональной направленности, понятие «недвижимость» достаточно сложная экономическая категория и выходит далеко за пределы существующих терминологических определений. Являясь товаром, способным удовлетворять различные потребности людей, и одновременно капиталом в вещной форме, способным приносить доход, недвижимость формирует ядро рыночной системы. Кроме того, недвижимость является базовой основой для формирования национального богатства, собственниками которого являются и граждане страны.

В русском языке содержание понятия «недвижимость» образовалось от слов «неподвижный», «имущество», «собственность», которые закрепили за ним черты неподвижности и принадлежности кому – либо конкретного объекта недвижимости на правах собственности. При этом, понятие «недвижимость» дополняет содержание понятия «имущество», которое представляет собой совокупность имущественных отношений, в которых находятся данные физические или юридические лица.

Содержание понятия «имущество» можно подразделить на :

- *активную часть*, в виде совокупности отдельных вещей, принадлежащих на правах собственности конкретному физическому или юридическому лицу, или совокупности прав на чужие действия, когда речь идет о долговом имуществе;

- *пассивную часть*, в виде совокупности вещей, принадлежащих другим лицам, но временно находящихся во владении данного лица, то есть в виде совокупности обязательств, лежащих на данном физическом или юридическом лицах.

Согласно статье 130 Гражданского кодекса Республики Беларусь, к недвижимым вещам относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению, невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам приравниваются предприятия в целом, как имущественный комплекс, подлежащие регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания «река – море», космические объекты. Законодательными актами к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

Если исходить из положения, что объект недвижимости есть товар, то согласно маркетинговой концепции он проводит на рынке определенный промежуток времени, начиная от момента выхода его на рынок и заканчивая его уходом с рынка, содержание которого состоит из 4-х этапов:

- *1-й этап* - выведение товара на рынок, особенностями которого являются незначительный рост объемов продаж и минимальный размер прибыли или отсутствие ее вообще;

2-й этап - характеризуется ростом объемов продаж в случаях повышенного спроса на товар и как результат, увеличением размеров прибыли;

3-й этап - характеризуется значительным ростом объемов продаж товара, но дальнейшего роста продаж не предвидится, а также стабилизацией размеров получаемой прибыли, отсутствием дополнительных затрат, необходимых для вывода товара на рынок;

4-й этап - характеризуется снижением объемов продаж, падением спроса на товар, уменьшением размеров прибыли или отсутствием ее вообще.

Графически зависимость изменения продаж товара (ось У) от периода времени нахождения товара на рынке (ось Х) изображена на рис. 3.5.

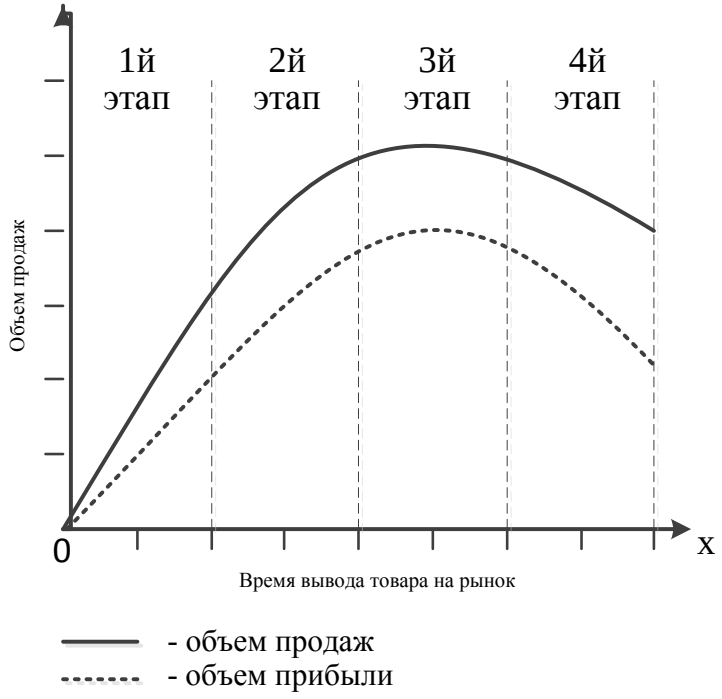


Рис. 3.5 Зависимость объемов продаж товара (недвижимости) и прибыли от периода времени вывода товаров на рынок

Период нахождения объектов недвижимости на рынке, который характеризуется изменением количественных их показателей, отражающих присутствие объектов на рынке в определенный промежуток времени, не является типичным для всех видов объектов и зависит от спроса и предложения, а также от мероприятий по стимулированию их сбыта, особенно на этапе упадка спроса на недвижимость. Для объектов недвижимости жизненный цикл представляет собой совокупность последовательных этапов (процессов) в течение периода времени – от разработки идей и обоснования эффективности проекта до их ликвидации (утилизации) рис. 3.6.

1-й этап	Разработка идей, обоснование эффективности проекта, его финансирования
2-й этап	Анализ рынка недвижимости, выбор стратегии создания объекта, определение исполнителя объекта
3-й этап	Проектирование объекта, выбор вариантов архитектурного решения, схемы финансирования
4-й этап	Организация строительства объекта, подготовка и сдача в эксплуатацию
5-й этап	Эксплуатация или продажа на рынке недвижимости с последующей эксплуатацией
6-й этап	Реконструкция, капитальный ремонт и последующая эксплуатация
7-й этап	Ликвидация объекта либо качественно новое развитие

Рис. 3.6. Жизненный цикл объектов недвижимости

I–й этап. Разработка идеи. Включает разработку технико – экономического обоснования целесообразности превращения задуманного смыслового проекта в реальную действительность, целью или результатом которого является получение прибыли через удовлетворение потребностей физических и юридических лиц в основных фондах. С позиции бизнеса - это риск, но во имя получения прибыли. Поэтому на данном этапе необходимо получить ответы на вопросы: 1. Что конкретно будет представлять объект недвижимости? 2. Кому конкретно будет продаваться продукция, производимая на данном объекте или в целом объект недвижимости? 3. Кто и на каких условиях будет осуществлять финансирование проекта?

II - й этап. Анализ рынка недвижимости. Включает выбор стратегии развития объекта недвижимости с определением номенклатуры производимого продукта, с позиции сложившейся на рынке недвижимости ситуации по продаже аналогичных продуктов, возможностей дальнейшего развития производимого продукта с целью усиления собственной позиции и установления контроля над своими конкурентами. Реализация этой стратегии

потребует значительных маркетинговых исследований и усилий по выбору исполнителя проекта. При этом, стратегия всегда должна носить инновационный характер и ориентирована на участие в ее реализации науки и бизнеса, на наличие спроса на инновации со стороны покупателей (рис. 3.7).

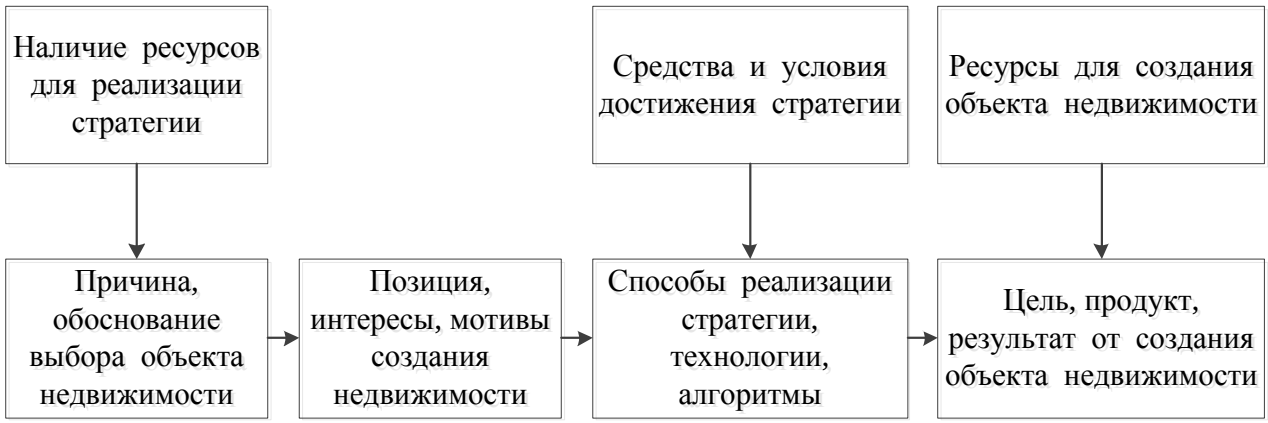


Рис. 3.7 Схема реализации стратегии создания объекта недвижимости

В ходе разработки стратегии определяются: - сильные и слабые стороны будущего объекта; - вероятность достижения цели; - привлекательность возможностей объекта; - причинно – следственные связи между возможностями и препятствиями (угрозами), сильными и слабыми сторонами; - пути решения сильных сторон проекта и устранения возможных слабых сторон, в том числе угроз и препятствий; - количественные и качественные показатели, характеризующие достижение цели; - последовательность реализации принимаемых решений; - ответственные исполнители.

III – этап. Проектирование объекта недвижимости. Включает процессы по выбору архитектурно – планировочного решения, разработке проектно – сметной документации, согласованию проектных решений со всеми заинтересованными организациями, разработке финансовой схемы и организации финансирования. Главная задача этого этапа состоит в создании модели объекта недвижимости, отвечающей требованиям действующих строительных норм и правил, законодательных актов, международных стандартов, в том числе по отдельным элементам здания - конструкциям, изделиям, материалам и др. Такая модель должна предполагать выпуск продукции высоких потребительских качеств и свойств, минимизацию затрат на всех этапах жизненного цикла объекта недвижимости, быть достаточно унифицированной, чтобы в короткие сроки возможно было провести его реконструкцию и модернизацию. Уже на уровне разработки проекта, объект недвижимости следует рассматривать как товар в виде оценочного процесса, по отношению к которому применимы принципы, методы и функции рыночной экономики.

IV - этап. Организация строительства объекта недвижимости. Включает комплекс мер по организации строительного производства, обеспечивающих целенаправленность всех организационных, технических, проектно –

конструкторских и технологических решений на ввод объекта недвижимости в эксплуатацию в установленные сроки с требуемым качеством строительных работ и минимально рациональными затратами ресурсов. Процесс организации строительного производства охватывает следующие виды деятельности: - определение, обоснование и постоянное совершенствование организационной структуры строительных организаций; - планирование и организация взаимосвязанных действий на всех стадиях строительного процесса, начиная от проектирования объекта недвижимости и до его ввода в эксплуатацию; - обеспечение оптимального сочетания всех строительных процессов в соответствии с разработанными графиками и планами строительства; - создание в цепочке строительного процесса условий для труда, которые позволяли бы максимально эффективно соединить предметы труда, средства труда и рабочую силу и получить на этой основе синергетический эффект; - сочетание оптимальных, современных организационных форм строительного производства и экономических методов управления; - организация действенного контроля за всеми видами расходов строительного процесса по созданию объекта недвижимости.

На стадии организации строительства происходит установление реальных параметров и критериев объекта недвижимости и их сравнение с запроектированной моделью объекта или отступлением от нее, если нарушаются правила или технология ведения строительного процесса. На этом уровне возможны также перерасчет затрат с учетом жизненного цикла объекта с целью их минимизации, в том числе посредством замены более дорогих строительных материалов на более дешевые.

Собственник недвижимости не всегда достаточно профессионально и аргументированно представляет себе окончательное состояние готового объекта, нередко по его инициативе принимаются решения по минимизации общих объемов капитальных вложений, что может способствовать снижению его потребительских качеств. При этом, достигнутую экономию в результате таких субъективных действий, достаточно трудно идентифицировать с жизненным циклом объекта недвижимости, особенно с позиции его качественных характеристик, эксплуатационных особенностей и предусмотренного срока службы.

С точки зрения инженерного обеспечения, на этапе строительства объекта недвижимости необходимо: - получить разрешение на строительство; - заключить договоры с подрядными организациями и поставщиками оборудования; - осуществить комплекс подготовительных работ, включающих прокладку внеплощадочных инженерных сетей и коммуникаций, сооружение временного жилья и производственной базы, прокладку внутриплощадочных инженерных сетей и коммуникаций, планировку строительной площадки, разбивку осей здания и др.; - обеспечить своевременную поставку и приемку технологического и другого оборудования; - организовать выполнение строительно – монтажных работ, в том числе общестроительных, специальных строительных работ и монтаж систем оборудования, монтаж технологического оборудования, пуско-наладочных работ и др.; - обеспечить безопасность

ведения работ - обеспечить контроль качества строительных работ, материалов и конструкций; - произвести приемку выполненных строительно – монтажных работ и объекта в целом.

V - этап. Эксплуатация объекта недвижимости. Включает комплекс многомерных функций, связанных с реализацией управленческих действий по организации содержания, эксплуатации, материального учета, обеспечения техники безопасности и охраны, ремонтных работ и др. Основу содержания и эксплуатации объекта недвижимости составляют системы отопления, вентиляции, электрооборудования и электроосвещения, водообеспечения, лифтового хозяйства, а также помещения общего пользования и специфические виды оборудования (охранные, компьютерные, противопожарные и другие системы), в зависимости от функционального назначения объектов недвижимости.

По своему уровню потенциал коммуникационных услуг может быть различный, в том числе с использованием программного обеспечения или автоматизированных систем управления. Вопросы и проблемы, связанные с эксплуатацией объекта недвижимости, ведением расчетов с поставщиками коммунальных услуг, распределением стоимостных нагрузок на потребителей, представляют собой достаточно сложную, а иногда и дополнительную нагрузку. В тоже время, качественное техническое обслуживание и эксплуатация объекта недвижимости есть залог того, что он будет востребован покупателями и будущими владельцами – собственниками.

VI - этап. Реконструкция. Включает капитальный ремонт объекта недвижимости с целью предотвращения преждевременного физического и морального износа и обеспечения его функциональной деятельности в течение нормативного срока эксплуатации. Реконструкция (капитальный ремонт) предполагает полное и качественное восстановление поврежденных либо изношенных конструкций, изделий, оборудования, отдельных частей объекта недвижимости до состояния, обеспечивающего его устойчивое и эффективное работоспособное функционирование.

Ремонт может осуществляться в формах: - *косметического*, когда производится восстановление только внешнего вида объекта недвижимости без вмешательства во внутренне содержание конструкций, изделий и т. д. ; - *восстановительного*, когда производится замена отдельных частей, изделий, конструкций объекта недвижимости, подвергшихся износу, либо в целях усиления их несущей способности; - *текущего*, когда производится восстановление работоспособности отдельных элементов объекта недвижимости для поддержания его эксплуатационных свойств; - *капитального*, когда производится разборка и ревизия отдельных элементов, конструкций и изделий объекта недвижимости с целью выявления и устранения скрытых дефектов или неисправностей и их замены, а также оценки уровня ресурса; - *планового или планово – предупредительного*, который производится в запланированные регламентом сроки, вследствие износа отдельных элементов, конструкций, изделий объекта недвижимости, или в случаях потери их частичной нормативной работоспособности; - *евроремонта,*

который предполагает ремонт жилых помещений, зданий и сооружений с использованием современных материалов высокого качества и выполнением всех видов строительных работ высочайшего уровня. В нормативных документах понятие «евроремонт» не зафиксировано, поэтому при его проведении используются требования строительных норм и правил с позиции европейских стандартов.

VII - этап. Ликвидация объекта. Производится тогда, когда моральный и физический износ объекта недвижимости приводит к изменению его первоначальной стоимости на сумму ликвидационного фонда, что не позволяет осуществлять его дальнейшую эксплуатацию. Этап ликвидации объекта начинается с проработки предпроектной и проектной документации, а также экологического обоснования, в рамках которых происходит осуществление следующих видов работ: - изучение документации с одновременным обследованием объекта недвижимости и подготовка заключения о его невозможности дальнейшей эксплуатации; - разработка плана ликвидации объекта недвижимости; - организация работ по частичной ликвидации или демонтажу объекта недвижимости; - организация работ по сносу объекта недвижимости.

Процесс ликвидации объекта недвижимости считается завершенным после списания остаточной стоимости на финансовый результат организации по окончании выбытия объекта.

Жизненный цикл объектов недвижимости, полагает Г. Харрисон, формируется на основе закономерностей, которые отражают особенности *физического, экономического, хронологического и оставшегося* срока жизни объекта.

Физическая жизнь объекта недвижимости - есть время, в течение которого в здании можно осуществлять производственную деятельность или проживать. Количественные и качественные оценочные показатели этого периода могут быть нормативными, расчетными и фактическими и увеличиваться или уменьшаться вследствие улучшения условий функционирования объекта посредством модернизации или ее отсутствия.

Экономическая жизнь объекта недвижимости представляет собой период, в течение которого объект может использоваться по назначению и приносить прибыль. Если проводимые экономические улучшения не способствуют увеличению вклада в стоимость объекта, то срок его экономической жизни на этом заканчивается.

Хронологическая жизнь объекта недвижимости представляет собой период времени, начиная с момента ввода объекта в эксплуатацию до даты его оценки.

Оставшийся срок жизни объекта недвижимости - есть период с даты его оценки до конца срока экономической жизни. Увеличить срок оставшейся жизни объекта можно за счет проведения модернизации или ремонта.

С позиции оценки внешнего вида объекта недвижимости и его технологического состояния, а также экономических факторов, которые оказывают влияние на общую стоимость объекта, различают:

- *нормативный* срок службы объекта недвижимости, который определяется на основе существующих нормативно – законодательных документов;

- *эффективный возраст* объекта недвижимости, который представляет собой период, в течение которого объект соответствует определенному физическому состоянию и обладает способностью к реализации.

Аналогичные жизненному циклу объекта недвижимости этапы присущи и имущественному комплексу (предприятию).

3.5. Износ объектов недвижимости

Износ объектов недвижимости - есть процесс уменьшения их рыночной стоимости, полезности и ценности, вследствие старения, потери первоначальных свойств и качеств, привлекательности для потребителей со стороны оценки их потенциальным инвестором. В *количественном* выражении износ измеряется абсолютной величиной снижения стоимости объекта недвижимости или в процентах от его первоначальной стоимости. *Оценочный* износ отражает реакцию рынка на старение объекта недвижимости, а *бухгалтерский* - нормативную величину запланированного возмещения стоимости снашивания отдельных элементов, конструкций, изделий здания. Оценочный износ может не соответствовать возрасту улучшений, в то время, как бухгалтерский - всегда пропорционален ему.

С позиции бухгалтерского учета - износ представляет собой экономический механизм компенсации основных фондов, который принято называть «амортизацией», то есть процесс восполнения потери стоимости объекта недвижимости и процесс накопления средств для приобретения новых объектов взамен износившихся. Отличие износа от амортизации состоит в том, что амортизационные отчисления производятся в течение нормативного срока службы объекта недвижимости, в течение которого балансовая стоимость объекта полностью переносится на издержки производства и обращения.

В зависимости от факторов снижения стоимости объектов недвижимости различают следующие виды износа:

- *физический;*
- *моральный;*
- *экономический или внешний.*

1. *Физический* износ - это износ, связанный со снижением работоспособности объекта недвижимости вследствие естественного физического старения и влияния внешних неблагоприятных факторов.

Степень физического износа можно определить по формуле 3.3.

$$Ки = \frac{И}{Сп} \times 100\ \% \qquad (3.3.)$$

где: Ки - коэффициент физического износа;

И - сумма износа основных фондов (руб.);

Сп - первоначальная стоимость основных фондов (руб.).

Уровень физического износа в процентном выражении можно определить в виде среднеарифметического значения сумм износа отдельных элементов объекта недвижимости в составе общей стоимости объекта по формуле 3.4.

$$Ки = Уэл. \times Иэл \qquad (3.4)$$

где: Ки - уровень физического износа объекта недвижимости в %;

Уэл. - удельный вес стоимости отдельного конструктивного элемента в общей стоимости объекта недвижимости;

Иэл. - износ отдельного конструктивного элемента объекта недвижимости в % .

$$Иэл. = \frac{Тф}{Тн} \times 100\ \% \qquad (3.5)$$

где: Тф и Тн – фактический и нормативный срок службы отдельного конструктивного элемента, в годах.

2. *Моральный* износ - это износ, связанный со снижением уровня эффективности объекта недвижимости вследствие его несоответствия современным требованиям, предъявляемым к аналогичным объектам. Процесс определения морального износа достаточно сложный, так как учитывает факторы и особенности, не всегда поддающиеся физическому измерению (например, устаревание оборудования, несоответствие дизайнерских, конструкторских, архитектурных особенностей современным требованиям к объектам недвижимости, необходимость вложения избыточных капитальных вложений, вызванных возрастающими эксплуатационными затратами и т. д.).

Моральный износ проявляется в *двух формах*. Моральный износ *первой формы* возникает в результате обесценения старых основных фондов по причине внедрения новых методов управления и снижения издержек по организации производства, затрат на изготовление конструкций, изделий и материалов, вследствие чего стоимость современных элементов здания становится меньше, чем ранее произведенных. Моральный износ первой формы можно определить по формуле 3.6.

$$Им.п.ф. = \frac{Сп. - Св.}{Сп.} \times 100\ \% \qquad (3.6)$$

где: Сп. - первоначальная стоимость объекта недвижимости;

Св. - восстановительная стоимость объекта недвижимости.

Моральный износ *второй формы* связан с появлением новой техники и технологий, что приводит к уменьшению полезности старых машин и оборудования и требует их замены. Моральный износ второй формы может быть определен по формуле 3.7.

$$Им.в.ф. = Сп - \frac{Сп}{П \times Тн} - \frac{Сп^{1}}{П^{1} \times Тн^{1}} \times То \times П \qquad (3.7)$$

где: Сп и $Сп^{1}$ – первоначальная (балансовая) стоимость образцов старых и новых средств труда (руб.);

П и $П^{1}$ – годовая производительность образцов старых и новых средств труда (куб.м.; тыс. ед. и т. д.);

Тн и $Тн^{1}$ – нормативные сроки службы образцов старых и новых средств труда (годы);

То - оставшийся срок службы старых средств труда (годы).

3. *Внешний* износ - это износ, вызванный снижением уровня эффективности объекта недвижимости, вследствие изменения внешних экономических факторов. Его определение возможно посредством:

- анализа парных продаж, когда один из двух сопоставимых объектов имеет признаки внешнего износа, а другой нет;
- сравнения доходов двух аналогичных объектов недвижимости, сдаваемых в аренду, когда один из них подвергается негативному воздействию, а второй - нет.

Любой объект недвижимости имеет определенный срок службы, в течение которого его стоимость должна быть распределена на производимую им продукцию. Исчисление суммы переноса стоимости объекта недвижимости на стоимость произведенной продукции осуществляется через амортизационные отчисления.

Амортизация - это исчисляемый в денежном выражении износ основных средств в процессе их использования, то есть процесс переноса стоимости изношенных основных средств и нематериальных активов на стоимость произведенного с их помощью продукта по мере их физического или морального износа. Инструментом возмещения износа основных средств являются амортизационные отчисления, представляющие собой отчисления части стоимости основных фондов для возмещения их износа. Начисление амортизационных сумм производится на основе установленных норм относительно балансовой стоимости объекта недвижимости (основных фондов). Амортизационные отчисления включаются в издержки производства

или обращения. Амортизационный период объекта недвижимости определяется в виде соотношения:

$$P = \frac{П}{N} \qquad (3.8)$$

где : П - показатель, равный 100 %;

N – норма амортизации - установленный годовой процент возмещения стоимости изношенной части основных средств.

В соответствии с постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27.02.2009 года № 37/18/6 , годовая норма амортизации определятся исходя из амортизируемой стоимости основных средств объекта недвижимости и нормативного срока его службы по формуле 3.9.

$$N = \frac{1}{S} \times 100\ \% \qquad (3.9)$$

где: S - срок полезного использования объекта недвижимости, в годах.

Годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается по формуле 3.10.

$$V\ год. = \frac{Vпер. \times N}{100} \qquad (3.10)$$

где: Vпер. - первоначальная стоимость объекта недвижимости, тыс. руб.

Амортизационный фонд образуется посредством накопления амортизационных отчислений в виде денежных средств, предназначенных для воспроизводства изношенных основных средств.

Амортизационная политика - есть политика, направленная на регулирование объемов амортизационных отчислений с целью стимулирования процессов по внедрению новейших технологий и нового оборудования. *Инструментами* амортизационной политики могут выступать: - централизованная корректировка суммы начисляемой амортизации, в том числе в сторону их сокращения, с учетом складывающихся условий производства и эксплуатации основных средств; - предоставление права не начисления амортизации, хотя это противоречит экономической сущности их предназначения.

Назначение амортизации на полное восстановление основных средств производится на основании документов, подтверждающих фактические затраты на приобретение основных фондов, включая и налог на добавленную стоимость, а по основным средствам, приобретенным на условиях последующей оплаты - на основании заключенных договоров.

Амортизационные отчисления необходимо рассматривать как один из важнейших источников инвестиций, которые по статическим данным составляют около 50 % собственных средств предприятий (имущественного комплекса).

В соответствии с инструкцией о порядке начисления амортизации на основные средства и нематериальные активы, утвержденной постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27.02.2009 года № 37/ 18/6 организации могут выбирать один из методов начисления амортизации с учетом складывающихся условий производства и эксплуатации основных средств:

- *линейный* способ, когда начисление амортизации происходит равномерно в течение определенного периода времени;
- *нелинейный* способ, когда начисление амортизации происходит неравномерно;
- *производительный* способ, когда начисление амортизации производится в размерах, пропорциональных объему произведенной продукции.

Износ по итогам года в денежном выражении можно определить по формуле 3.11.

$$И = Сб \times На \qquad (3.11)$$

где: Сб - балансовая либо первоначальная или восстановительная стоимость объекта недвижимости;

На - норма амортизационных отчислений.

Тема 4. Себестоимость недвижимости

4.1. Понятие себестоимости недвижимости

Себестоимость недвижимости является одним из важнейших экономических показателей, который выражает в стоимостной форме весь объем затрат организации, связанных с созданием и реализацией объектов недвижимости. *Себестоимость* - есть экономическая форма возмещения потребленных факторов производства, необходимых для создания конкретного объекта недвижимости.

В основу формирования себестоимости заложен механизм, отражающий уровень технической оснащенности процессов по созданию объектов

недвижимости, а также их эксплуатационных и качественных характеристик с позиции использования, в том числе рабочей силы и возможностей совершенствования методов организации труда и производства. Для характеристики этих особенностей при создании объектов недвижимости используются показатели себестоимости, отражающие все стороны экономических отношений, в том числе:

- *сметной себестоимости*, определяемой по данным проектно – сметной документации;
- *плановой себестоимости*, рассчитываемой строительными организациями с учетом конкретно сложившихся условий;
- *фактической себестоимости*, рассчитываемой по фактическим данным, исходя из обстоятельств, реально сложившихся в процессе создания объекта недвижимости.

Себестоимость конкретного объекта недвижимости включает расходы на приобретение материалов, энергоресурсов, оплату труда работников, износ используемых основных фондов и т. д. Все издержки, в зависимости от форм включения их в себестоимость недвижимости подразделяются на:

1. *Прямые затраты*, которые включают расходы, связанные с организацией и осуществлением процессов строительного производства и созданием объекта недвижимости;

$$З\ пр. = С\ м + С\ о.т. + С\ э \qquad (4.1),$$

где: З пр. - прямые затраты;

С м - стоимость материалов, изделий, энергоресурсов и др.;

С о.т. - стоимость оплаты труда работников, занятых на строительстве объекта недвижимости;

С э - стоимость затрат на содержание и эксплуатацию машин, механизмов и других производственных основных фондов.

2. *Косвенные затраты* (накладные расходы), которые включают расходы, связанные с организацией и управлением производством строительных работ по созданию недвижимости, в том числе:

- административно – хозяйственные расходы;
- затраты по организации строительной площадки;
- затраты по обслуживанию работников строительного процесса;
- издержки, не учитываемые нормами накладных расходов;
- прочие затраты.

В совокупности с прямыми затратами они образуют *сметную себестоимость* объекта недвижимости:

$$С\ с.м.р. = З\ пр. + З\ к \qquad (4.2)$$

где: С с.м.р. - сметная себестоимость строительно – монтажных работ;

З пр. - прямые затраты;

З к - косвенные затраты или накладные расходы.

Даже незначительные изменения отдельных параметров, входящих в структуру себестоимости, находят отражение в ценовых характеристиках объекта недвижимости, то есть, с изменением величины себестоимости объекта недвижимости, происходит изменение и его цены.

Цена объекта недвижимости - есть сумма денежных средств, которую готов заплатить покупатель или получить продавец, учитывая себестоимость объекта недвижимости и цены предыдущих сделок, с учетом того, что на рынке формируется цена, по которой объект будет продан. При этом, цена на основе спроса и предложения будет оставаться неравновесной до тех пор, пока сделка не сформирует вариант цены, удовлетворяющий продавца и покупателя.

Вследствие уникальности и стационарности объектов недвижимости, на рынке не всегда устанавливается равновесие между спросом и предложением, потому как оно может быть сформировано только на основе равнозначимых цен на конкретные объекты. В свою очередь, равнозначимые цены зависят от факторов и субъективного порядка, к которым следует отнести:

- *позицирование и изменение ликвидности* объектов недвижимости. *Позицирование* - это период времени, в течение которого объект недвижимости находится на рынке, с момента выставления продавцом на его продажу до момента оплаты покупателем и оформления соответствующих документов.

Позицирование – важнейший элемент для определения степени *ликвидности* объекта недвижимости в конкретный промежуток времени, потому как оно зависит от общего состояния экономики, которое характеризуется показателями финансового рынка и благосостояния населения, выражающих изменение личного дохода в зависимости от занятости:

- в условиях благоприятного изменения экономических показателей, например, при снижении ставки рефинансирования, продавцы не снижают цены на объекты, в результате чего увеличивается время позицирования и одновременно сокращается количество сделок, то есть снижается *ликвидность* объектов недвижимости;

- увеличение или уменьшение спроса на объекты недвижимости, происходящее по законам рыночной экономики и находящееся в зависимости от цены, при повышении которой спрос на недвижимость снижается. Но в практике хозяйствования, вследствие инерционности рынка недвижимости, резких колебаний между спросом и предложением удается избежать;

- невозможность прогнозирования дальнейшего развития рынка недвижимости, о чем свидетельствует опыт Москвы, Минска и других городов стран СНГ.

В определенной мере такое поведение рынка недвижимости можно объяснить появлением наличия платежеспособных организаций, к которым можно отнести телекоммуникационные компании, банки, компании потребительского сектора, которые расширяясь, испытывают потребность в дополнительных производственных и офисных помещениях. По мере того, как на рынок будут приходить средние и крупные иностранные компании,

возможен дальнейший рост арендных ставок на помещения в сегментах классов «А», «В1», «В2».

Предложение офисной недвижимости в Минске значительно отстает от спроса на них, при полном отсутствии свободных площадей. Сложившаяся ситуация стимулирует рост арендной платы, цена которой в настоящее время превышает стоимость в столицах прибалтийских стран, хотя является несколько меньше расценок в Москве и Киеве. Кроме того, Минск значительно отстает по количеству площадей этих категорий недвижимости, в которых используется только около 8 тыс. кв. м. площадей класса «А», 28 тыс. кв. м. - класса «В1» и 48 тыс. кв. м. – класса «В2», в то время, как например, в Риге их 36 тыс. кв. м., 130 и 37 тыс. кв. м. – соответственно.

4.2. Доходы, прибыль и рентабельность субъектов рынка недвижимости

В соответствии со ст. 34 Налогового Кодекса Республики Беларусь *доходом* признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить. Экономическая выгода определяется применительно к конкретному налогу, сбору (пошлине) в соответствии с особенной частью настоящего кодекса или актами Президента Республики Беларусь. Экономическая выгода (*доход*) субъекта рынка недвижимости представляет собой валовый доход, который равен выручке от реализации продукции, работ и услуг за вычетом материальных затрат.

На величину дохода влияют уровень цен на реализуемые объекты недвижимости, уровень организации рыночной деятельности, конкурентоспособности, качества продукции, производительности труда, эффективности производственного и финансового планирования и т. д. Косвенным образом, через себестоимость и объем реализуемой продукции, все перечисленные факторы также влияют на величину прибыли субъектов рынка недвижимости. Поэтому определение конечного финансового результата возможно посредством сопоставления цены продаваемого объекта недвижимости и стоимости затрат и ресурсов, затраченных на его создание.

Прибыль - есть показатель эффективности работы субъектов рыночной деятельности, представляющий собой разницу, возникающую в случае, когда общая выручка от реализованных объектов недвижимости превышает затраты на их создание. *Прибыль* – это вознаграждение инвестора (предпринимателя) за организацию производства, внедрение новых и инновационных материалов, принятие на себя риска. *Прибыль* – главная движущая сила рынка недвижимости, способствующая размещению материально – технических ресурсов между конкурентными способами их использования в соответствии с потребительским спросом. *Прибыль* - это источник дохода субъектов рыночной деятельности, являющегося частью национального дохода.

В настоящее время интегрирующим показателем, характеризующим финансовый результат деятельности строительных организаций и субъектов рынка недвижимости, является *балансовая* (валовая) прибыль, определяемая в виде разницы между выручкой и себестоимостью строительной продукции или суммой всех расходов, а также доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

$$П\ б. = П\ с.м.р. + П\ им. + П\ под. + П\ внер. - П\ вн.\ о. \qquad (4.3)$$

где: П б. - балансовая прибыль, руб;

П с.м.р. - прибыль от реализации выполненных строительно – монтажных работ по созданию объектов недвижимости и оказанию услуг, руб;

П им. - прибыль от реализации имущества, руб;

П под. - прибыль от реализации продукции подсобных и вспомогательных производств, руб;

П внер. - внереализационная прибыль или убытки, руб;

П вн.р. - расходы по внереализационным операциям, руб.

Сметная прибыль - определяется в процессе разработки проектно – сметной документации на создание конкретного объекта недвижимости и представляет собой сумму средств, необходимых для покрытия общих расходов строительной организации на развитие строительного производства, социальной сферы, материальное стимулирование.

Плановая прибыль – определяется в процессе разработки бизнес-плана на основе рассчитанных прогнозных данных и представляет собой сумму, полученную от сложения плановых накоплений, предусмотренных сметой, и экономии затрат от снижения стоимости строительно – монтажных работ.

$$П\ пл. = П\ н. + П\ з. + п\ к. \qquad (4.4)$$

где: П пл. - плановая прибыль, руб;

П н. - плановые накопления (сметная прибыль), руб;

П з. - плановая экономия от снижения затрат, руб;

П к. - прибыль в виде компенсации, полученная от заказчика, руб.

Фактическая прибыль - есть разница между выручкой от реализации объекта недвижимости и затратами на его создание.

$$П\ ф. = Ц\ дог. - С\ ф. \qquad (4.5)$$

где: П ф. - фактическая прибыль, руб;

Ц дог. - цена договорная, руб;

С ф. - фактическая себестоимость выполненных работ, руб.

Экономическая прибыль - есть чистый доход строительной организации, остающийся после вычитания из валового дохода величины экономических издержек.

$$П э. = Д в. - И б. - И н. \quad (4.6)$$

где: П э. - экономическая прибыль, руб;
Д в. - валовый доход (выручка) строительной организации, руб;
И б. - явные (бухгалтерские) издержки, руб;
И н. - неявные издержки, руб.

Если валовый доход равен экономическим издержкам, то есть когда экономическая прибыль равна нулю, то строительная организация получает нормальную прибыль.

Предельная прибыль - есть разница между предельным доходом и предельными издержками.

Налогооблагаемая прибыль - есть разница между балансовой прибылью и прибылью, полученной от мероприятий, доходы от которых облагаются налогом.

Чистая прибыль - есть остаток налогооблагаемой прибыли, увеличенный на прибыль от доходов, по которым уже начислен налог на прибыль.

Рентабельность - это показатель, отражающий насколько прибыльна выполняемая работа субъектов строительной и рыночной сфер деятельности, то есть уровень эффективности, характеризуемый размером прибыли, получаемой организацией на единицу затраченных инвестиций.

В строительном производстве различают:

а) *Сметный* уровень рентабельности

$$Р см. = \frac{П см.}{С см.} \times 100\ \% \quad (4.7)$$

где: П см. - объем сметной прибыли;
С см. - сметная стоимость объекта.

б) *Плановый* уровень рентабельности

$$Р пл. = \frac{П пл.}{Ц дог.} \times 100\ \% \quad (4.8)$$

где: П пл. - объем плановой прибыли;
Ц дог. - договорная цена объекта.

в) *Фактический* уровень рентабельности

$$Р\ ф. = \frac{П\ ф.}{С\ ф.} \times 100\ \% \qquad (4.9)$$

где: П ф. - фактическая прибыль;
С ф. - фактическая стоимость выполненных работ.

Рентабельность предприятия, как имущественного комплекса, может выражаться в абсолютных и относительных величинах:

а) в абсолютных величинах рассчитывается по формуле 4.10.

$$Р\ пр = \frac{П}{С\ i} \qquad (4.10)$$

где: Р пр. - рентабельность предприятия в абсолютных значениях;
П - прибыль предприятия;
С i - количество средств i-го вида;
i - вид вложенных средств в формах капитала текущих затрат.

б) в относительных величинах рассчитывается по формуле 4.11.

$$Р\ пр.\ о = \frac{П}{С\ i} \times 100\ \% \qquad (4.11)$$

где: Р пр. о - рентабельность предприятия в относительных значениях.

Рентабельность капитала - есть отношение величины прибыли, полученной субъектом рыночной деятельности, к стоимости вложенного капитала.

$$Р\ к. = \frac{П}{С\ о.ф. + С\ о.с.} \times 100\ \% \qquad (4.12)$$

где: С о.ф. - среднегодовая стоимость основных фондов;
С о.с. - средний остаток оборотных средств.

Рентабельность производства - есть отношение прибыли к сумме среднегодовой стоимости физического капитала и нормируемых оборотных средств.

$$Р\ пр. = \frac{П}{С\ оф. + С\ об.н.ср.} \times 100\ \% \qquad (4.13)$$

где: Соб.н.ср. - средний остаток нормируемых оборотных средств.

Рентабельность собственного капитала - есть отношение прибыли к стоимости собственного капитала по балансовой отчетности.

$$Р\ с.к. = \frac{П}{С\ с.к.} \times 100\ \% \qquad (4.14)$$

где: С с.к. - стоимость собственного капитала по балансовой отчетности.

Стоимость собственного капитала - есть сумма номинального собственного капитала, резервных фондов и переноса прибыли, за вычетом убытков.

Рентабельность продукции - есть отношение прибыли к себестоимости продукции.

$$Р\ прод. = \frac{П}{С\ прод.} \times 100\ \% \qquad (4.15)$$

Рентабельность оборота - есть отношение прибыли к общей сумме оборота (дохода от реализации продукции).

$$Р\ о = \frac{П}{С\ о} \times 100\ \% \qquad (4.16.)$$

где: С о - общая сумма оборота.

Факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на рост прибыли и уровень рентабельности, можно условно разделить на следующие группы:

- способствующие инновационной направленности деятельности субъектов рынка недвижимости, включая элементы по разработке и внедрению новейших технологий и достижений НТП, освоение новых рынков сбыта, совершенствованию организации и управления производством;
- способствующие внедрению венчурного (рискового) капитала, что предполагает устранение элементов страха перед возможными рисками при организации и производства новых товаров;
- способствующие повышению уровня качества продукции, освоению нетрадиционных рынков сбыта и т. д.;
- способствующие реализации мероприятий по экономии всех видов ресурсов;
- способствующие внедрению сбалансированной стратегической политики;
- способствующие развитию внешнеэкономической деятельности;
- возникающие под воздействием инфляционных процессов.

4.3. Составные части прибыли в современной экономике недвижимости

Основной целью деятельности субъектов хозяйствования является получение прибыли. С позиции современных подходов в любом виде бизнеса, особенно в сфере недвижимости, можно выделить четыре основных источника получения прибыли:

1. *Производственный капитал* - представляет собой средство производства (материальное благо производственного назначения), которое по особенностям своего участия в процессе производства и взаимодействия с трудом, как фактором создания объектов недвижимости, подразделяется на предметы труда и средства труда, которые в совокупности образуют *средства производства*.

Предметы труда – все то, из чего создают объекты недвижимости (сырье, изделия, конструкции, материалы, полуфабрикаты и т. д.).

Средства труда - все то, что воздействует на предметы труда, и то, с помощью чего это воздействие осуществляется, вследствие чего в них выделяют *активную и пассивную* части. *Активная* часть средств труда включает орудия труда – то, что непосредственно воздействует на предмет труда: машины, оборудование, инструменты. *Пассивная* часть средств труда включает производственные здания, сооружения, вспомогательные устройства, дороги, каналы связи.

В силу ограниченности ресурсных возможностей строительным организациям приходится постоянно производить обновление и качественное совершенствование средств производства, прежде всего орудий труда, являющихся важным фактором роста производительности труда. Таким образом, производственный капитал материализуется в систему или процесс внедрения достижений научно-технического прогресса и увеличения на этой основе объема прибыли.

2. *Интеллектуальный капитал* - наличие структурированных знаний и способностей, обладающих потенциалом развития и создания стоимости в форме объекта недвижимости. *Интеллектуальный капитал* субъектов рыночной сферы - это капитал, который наряду с другими видами деятельности, является фактором производства, базовой составляющей которого выступают высокий уровень квалификации, опыта, мотивации персонала, знаний, использования современных технологий и каналов коммуникаций, способных создавать добавленную стоимость и обеспечивать конкурентные преимущества объектов на рынке недвижимости. Нематериальная природа интеллектуального и присущие ему свойства в форме человеческого капитала, нацеленного на будущее, рассматриваются как компетенция, мозговая активность и способность персонала компании, каждого в отдельности и вместе, умело и рационально использовать законные права на результаты своей творческой деятельности, природные и приобретенные способности и навыки, а также накопленные ими

базы данных и полезных отношений с другими субъектами хозяйствования. Это не только изобретения, патенты, а совокупность знаний и умение пользоваться ими. По данным Национальной академии наук Беларуси, отдача от одного рубля, вложенного в исследования и научные разработки, достигла 18 рублей (в развитых странах более 30 долларов США на один доллар).

3. Структурный капитал – это то, что относится к созданию оптимальной структуры управления субъектами рынка недвижимости (подразделения, уровни и связи между ними). Это находит отражение в рациональном использовании не только средств производства и труда, но и локальных нормативных актов в процессе формирования учредительных документов организации (устава, учредительного договора, положения об организации), других организационных документов, (штатная численность, штатное расписание, положения о подразделениях, правила внутреннего распорядка), что в совокупности позволяет достигать синергетического эффекта в виде прибыли.

4. Потребительский капитал - доходы, получаемые от потребителей недвижимости, заказчиков, подрядчиков и др., источниками которых могут являться современные технологические, организационные и другие мероприятия на предмет соответствия используемых современных технологий - параметрам существующей экономической системы и рыночных отношений, а также компетентности управленческого персонала и его умения выстраивать отношения с клиентами.

Тема 5. Содержание и структура рынка недвижимости

5.1. Характеристика рынка недвижимости

Формирование рынка недвижимости представляет собой качественно новый для белорусской экономики процесс, связанный с активизацией экономического роста, политических, финансовых и социальных параметров в условиях либерализации экономики. Сочетание в его содержании различных категорий и параметров на народнохозяйственном, региональном и локальном уровнях, свидетельствует о том, что в терминологии рынка недвижимости находит отражение широкий спектр вопросов и проблем, разрешение которых предполагает использование экономических законов и научных подходов при формировании новых экономических отношений по управлению рыночной деятельностью.

Начало возникновения рынка недвижимости в Беларуси можно отнести к периоду принятия в 1993 году закона «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь».

Характерными *особенностями* этого периода для рынка недвижимости являлись: - существенное повышение уровня спроса на объекты недвижимости

в сравнении с имеющимися предложениями; - цены на объекты недвижимости были заметно ниже мировых; - определение цен на объекты недвижимости осуществлялось в основном по их балансовой стоимости; - низкая активность рынка недвижимости; - неразвитость рыночных отношений; - неопределенность при осуществлении расчетов за объекты недвижимости, так как рублевая зона была не привлекательной, а долларовая еще не развита; - деятельность риелторов и регистрация сделок были тоже не развиты и носили неопределенный характер.

Период с 2002 года до 2008 года можно отнести к переходной стадии, характерными чертами которой являлись динамичное развитие рынка недвижимости, изменение сущностной основы его материальной базы, а также относительное выравнивание соотношений между спросом и предложением, особенно в сегменте жилья.

Среди *особенностей* этого периода можно выделить: - высокий уровень роста цен на объекты недвижимости; - динамичное развитие рыночных отношений в действиях продавцов и покупателей; - более высокий рост цен на первичном рынке жилья, чем на вторичном, что стимулирует их рост в целом; - снижение темпов приватизации жилья.

Третий период становления рынка недвижимости (с 2009 года) характеризуется динамичным развитием его материально – технической базы, внедрением в сферу экономической деятельности рыночных отношений, расширением его внутреннего содержания за счет наполнения новыми элементами и функциями, обеспечивающими имплементацию отдельных его положений в мировую рыночную систему.

К наиболее значимым *особенностям* этого периода можно отнести:

- продолжающаяся заметная обособленность рынка недвижимости, особенно в части осуществления сделок, которые стали носить более выраженный конфиденциальный характер при одновременном сужении границ информационной сферы;

- снижение количества продавцов и покупателей при одновременном увеличении профессиональных «игроков» на рынке недвижимости;

- повышение спроса на высоколиквидные и дорогие качественные объекты недвижимости, что в определенной мере способствовало снижению уровня сбалансированности и пропорциональности осуществления сделок на рынке недвижимости;

- переориентация направленности деятельности рынка недвижимости из сферы потребностей покупателей в сферу вложения инвестиций в целях получения доходности от вложенного капитала;

- повышение уровня потребительских качеств объектов недвижимости, в том числе в зависимости от их географического положения и состояния инфраструктуры;

- усложнение юридических аспектов, связанных с оформлением сделок и появлением третьих лиц в виде посредников и посреднических услуг;

- усиление государственного регулирования деятельности рынка недвижимости посредством принятия ряда нормативно – законодательных актов и документов, регламентирующих порядок и правила работы субъектов рыночной сферы;

- повышение уровня ликвидности объектов недвижимости за счет выполнения ряда предпродажных процедур по их обслуживанию, эксплуатации и других функциональных характеристик;

- появление профессиональных структур по оценке объектов недвижимости с учетом складывающихся отношений на внутреннем и внешнем рынках;

- рост уровня транзакционных издержек при заключении сделок по купле – продаже объектов недвижимости.

В совокупности эти элементы являются составляющими структуры национальной экономики и в теоретико – методологическом плане образуют сложный симбиоз для определения характеристики рынка недвижимости, как специфического и, в тоже время, абстрактного сектора экономико – предпринимательской деятельности. В экономической литературе существуют различные терминологии и подходы определения рынка недвижимости. Дж. Фридман и П. Ордуэй в работе « Анализ и оценка приносящей доход недвижимости» определяют понятие рынка недвижимости как определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.

Другие ученые определяют рынок недвижимости как взаимосвязанную систему рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости. Рынок недвижимости – это экономико – правовое пространство, утверждают они, в котором происходит взаимодействие спроса и предложения всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней.

Эти и другие существующие в экономической литературе определения рынка недвижимости характеризуют его сущностное содержание с позиции оборота прав на недвижимость, распределения и перераспределения недвижимости между различными вариантами ее использования, привлечения финансового капитала, использования различных видов ресурсов и труда. Такой подход не позволяет учесть целый комплекс экономических отношений, связанных с процессами совмещения экономических интересов общества, коллективов, конкретных индивидов, а также административных норм и правил, отражающих проблемы создания новых объектов недвижимости и управление ими в ходе эксплуатации. Например, при вложении капитала в недвижимость, инвесторов в большей мере интересуют вопросы, связанные с возможностью получения на законодательном уровне дохода, вследствие снижения издержек при эксплуатации недвижимости, чем непосредственно их права на обладание собственностью на нее.

В настоящее время достаточно распространенным определением рынка недвижимости является его отношение к одной из разновидностей инвестиционного рынка, через наделение его некоторыми идентификационными признаками, указывающими на наличие таких структурных зависимостей, к которым относят:

- получение на рынке недвижимости продавцами и покупателями объектов недвижимости дохода, индентификацированного доходу от инвестирования капитала в объекты недвижимости;

- наличие предложений на покупку объектов недвижимости по ценам и на условиях предполагаемых покупателей;

- наличие экономических и правовых отношений между продавцами и покупателями объектов недвижимости в части определения их стоимости и потребительской стоимости;

- наличие структур по управлению созданием, эксплуатацией, организацией процессов по продаже и покупке объектов недвижимости в целях получения дохода.

Объектом купли – продажи на таком рынке являются инвестиции. *Инвестиционный рынок* - это механизм, с помощью которого субъекты инвестиционной деятельности на основе спроса и предложения устанавливают цены на инвестиции и определяют их объемы, необходимые для создания объекта недвижимости. *Инвестиционный рынок* - это достаточно строго регламентированная совокупность экономических отношений, осуществляемая в процессе покупки или продажи инвестиционных услуг.

В соответствии с инвестиционным кодексом Республики Беларусь сегментами инвестиционного рынка выступают:

- *рынок недвижимого имущества;*
- *рынок ценных бумаг;*
- *рынок интеллектуальной собственности.*

Произошедшие изменения в содержании материально – технической базы рынка недвижимости, адекватные уровню его развития и процессам по приватизации, способствовали становлению новых условий в нормативно – законодательной сфере и относительному выравниванию пропорций между спросом и предложением. Кроме того, объективное и закономерное вовлечение белорусской экономики в международную систему экономических отношений, привело к формированию достаточно открытого информационного пространства в структуре рыночной деятельности, что явилось основой для создания предпосылок более широкого использования внутренних факторов при определении тенденций развития рынка недвижимости.

С этих позиций, рынок недвижимости, в отличие от инвестиционного рынка, обладает более высокими пороговыми значениями, потому как в реальной действительности инвестору проблематично приобрести недвижимость в таком объеме и количестве, которые оказались бы им востребованными в данный период времени. Например, приобретение в собственность 10 % офисного здания достаточно затруднительно и не может обеспечить инвестору возможностей для самостоятельного управления купленной недвижимостью. Кроме того, объекты недвижимости - это товары особого рода, которые на рынке недвижимости являются не только сферой вложения инвестиций, но и основой и условием для формирования новой системы экономических отношений, возникающих в процессе купли – продажи недвижимости. В отличие от инвестиционного рынка, на рынке недвижимости, с позиции производителя, возможно несовпадение характеристик законченного строительством объекта недвижимости, а с позиции потребителя - в различии качественных и других показателей в процессе его продажи. Поэтому владение, пользование и распоряжение недвижимостью, в виде прав на нее, оформляются в форме предмета сделки.

Социально – экономическая сущность рынка недвижимости проявляется в его взаимосвязи с рынком услуг, назначением которого является создание условий для жизнедеятельности и жизнеобеспеченности людей через различные сегменты рынка недвижимости, основными из которых являются:

- *рынок земли;*
- *рынок жилья;*
- *рынок нежилых помещений.*

Отдельно выделяют рынок *доходной недвижимости*, который сегментируется по функциональному назначению объектов недвижимости:

- рынок объектов офисного назначения;
- рынок объектов торгового назначения;
- рынок объектов производственно-складского назначения;
- рынок гостиничных услуг;
- рынок объектов незавершенного строительства;
- рынок объектов сельскохозяйственного назначения.

В зависимости от юридических прав на недвижимость, которая является объектом купли – продажи, рынок недвижимости подразделяется на:

- *рынок купли – продажи;*
- *рынок аренды.*

На рынке купли – продажи объектов недвижимости продается полное право собственности, включая распоряжение, а на рынке аренды – только часть ее, исключая право распоряжения.

По способу совершения сделок рынок недвижимости подразделяется на:

1. *Первичный,* под которым подразумевается совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными и приватизированными объектами;

2. *Вторичный*, на котором совершаются сделки с уже созданными объектами, находящимися в эксплуатации и связанные с их перепродажей.

При финансировании объектов недвижимости выделяют три группы затрат:

- расходы на поддержание объектов в пригодном состоянии;
- расходы на налоги по владению недвижимостью;
- трансакционные издержки при сделках с недвижимостью.

На развитие рынка недвижимости влияет достаточно значительное количество факторов, которые можно сгруппировать по следующим направлениям:

- *экономические*, связанные с экономическим ростом или его прогнозными показателями;
- *финансовые*, аккумулирующие в своем содержании наличие у потенциальных покупателей возможностей для приобретения недвижимости;
- *политические*, аккумулирующие проблемы, связанные с установлением политической стабильности на внутреннем и внешних рынках недвижимости;
- *экологические*, связанные с состоянием и защитой окружающей среды.

Причинно – следственные связи между факторами, воздействующими на рынок недвижимости, достаточно разнообразные, среди которых можно выделить следующие:

- связанные с проблемой государственного регулирования рынка недвижимости, к которым относятся нормативно – правовые акты, в том числе налоговое законодательство и отдельно действующие акты на региональном уровне;

- связанные с макроэкономической ситуацией, включающей вопросы, отражающие объемы произведенного национального дохода и промышленного производства, платежного баланса страны, притока инвестиций, индексы потребительских цен, рост доходов населения и его занятости и др.;

- связанные с микроэкономической ситуацией, включающей проблемы, отражающие экономическое состояние субъектов рынка недвижимости и их дальнейшего развития, привлечения инвестиций, диверсификации производства и т. д.;

- связанные с проблемами социального характера, в том числе обеспеченности населения жильем, инфраструктурой, наличием и развитием форм собственности и др.;

- связанные с проблемами охраны и сохранения природных условий.

Разнообразие и разнородность существующего понятийно – терминологического аппарата по определению понятия «рынок недвижимости» свидетельствует о том, что социально – экономическая природа рынка недвижимости является достаточно сложной, и, вследствие отсутствия значимых теоретических обоснований, более предпочтительным будет являться его определение с позиции рассмотрения и исследования этих проблем во взаимосвязи с рынками инвестиций, услуг, товаров и др.

С этих позиций, более полным отражением содержания понятия «*рынок недвижимости*» будет являться определение, характеризующее рынок недвижимости, как *совокупность механизмов или институтов в виде определенной специфической сферы вложения денежных средств в создание недвижимости и формирование на этой основе нового экономического базиса, который образуется при сделках по реализации отношений между спросом и предложением, между покупателями и продавцами, по поводу осуществления операций с объектами недвижимости посредством купли – продажи, ипотеки, аренды и т. д.*

5.2. Субъекты и объекты рынка недвижимости

Движение познания от теоретического уровня понятия «рынок недвижимости» к практическому, сопровождается появлением новых объектов, отличных от теоретических. Но теоретическое и практическое понятие рынка недвижимости, как объекта, это не две разные сферы деятельности. Предмет теоретического познания, например, «общественно необходимые затраты труда», «простой труд», «сложный труд», «рынок недвижимости» и т. д., реально не существуют, но служат необходимой основой для построения теоретического объекта, гносеологический статус которого раскрывается в форме предмета. К числу таких объектов относится и рынок недвижимости как часть экономической системы.

Объект – это то, на что направлена деятельность субъекта, что противостоит субъекту в его научно-познавательной и предметно-практической деятельности. Объектом выступают вещи, которые существуют независимо от сознания человека и включаются в человеческую деятельность. В социальном процессе объектом является само общество в его многообразии и единстве, в рыночном процессе – субъект хозяйствования с его структурными и организационно-экономическими связями и др.

Субъект – это носитель предметно-практической деятельности и познания, источник движения и активности, направленных на объект. При этом, активная деятельность субъекта является условием, при котором фрагмент объективной реальности выступает как объект, еще может и не законченный, но который можно творчески преобразовать. В качестве субъекта выступают выделяемые обществом особые группы людей, наделенные правом принимать решения о целях, средствах, методах и задачах развития рынка недвижимости.

По мере развития научных представлений о рациональном управлении, в экономической науке стали разделять организации разной сущностной основы:

- *государственные;*
- *общественные;*
- *частные;*
- *кооперативные;*
- *другие.*

Это позволило развить содержательные характеристики этих категорий, выделить соответствующими определениями специфику управления различными по своему внутреннему содержанию организациями. В результате, в научных представлениях об экономических процессах появились термины «государственное управление», «отраслевое управление», «региональное управление», «управление рынком недвижимости» и др.

Управление такими системами осуществляется естественными силами, внутренне присущими самой системе. В этом смысле управление выступает как самоуправление. В свою очередь, каждая из самоуправляемых систем заключает в себе управляющую и управляемую подсистемы. Применительно к сфере управления рынком недвижимости такие подсистемы получили название субъекта и объекта.

Нередко по контексту этих названий трудно установить, что является в данном случае субъектом и что объектом, или субъектом и объектом одновременно. Теоретические подходы по установлению этих признаков и разделению понятий существуют. Однако научно признанная общность управления разными организациями не позволяет в отдельных случаях по существующим характерным отличиям установить субъект, как управляющую систему и отделить его от объекта.

Становится очевидным, что когда мы говорим, что управление есть элемент, функция организованных систем, обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы и целей, то четких границ объекта провести не можем. Но очевидно

и то, что труд, материальное и духовное производство, распределение и потребление, формирование рынка недвижимости, невозможно без определенной организации, порядка установления места и функции человека. Следовательно, границы рынка недвижимости, его содержание, цели и принципы деятельности зависят от господствующих в обществе социально-экономических отношений, что вызывает необходимость подвергнуть анализу не только материальное производство, но и социальное поведение людей и социальные отношения в целом. Тогда можно констатировать, что субъект и объект рынка недвижимости выступают противоположными сторонами человеческой деятельности.

Другим основным критерием различия субъекта и объекта являются уровни общественных отношений (общий, особенный и единичный), в соответствии с которым субъект и объект подразделяются на:

- общество в целом;
- социальные группы;
- человеческие индивиды.

Поскольку общество есть самоуправляемая система, то оно является объектом не только в познавательной и практической деятельности, но и в управленческой. В тоже время, общество состоит из социальных общностей – наций, классов, коллективов, личностей, которые являются субъектами и объектами одновременно, но в разных отношениях. Социальные группы, которые организуют процессы по управлению рынком недвижимости и имеют право принимать управленческие решения, относятся к субъекту управления, а те, которые практически не участвуют в процессе принятия этих решений, имеют признаки объекта управления. С этих позиций система государственных и негосударственных органов управления является субъектами.

В настоящее время в научной литературе наиболее устойчивой точкой зрения по определению понятия и содержания субъекта и объекта в системе рыночной сферы является их отношение к формам собственности. В результате такого подхода классификацию организаций как субъектов и объектов рынка недвижимости, наиболее целесообразно производить в диапазоне от частных до государственных, полагая, что частные организации абсолютно конкурентны в условиях рынка, а государственные, с их полностью централизованным управлением, осуществляют свою деятельность без элементов частной собственности и конкуренции.

Возможно также создание совместных предприятий на основе частных организаций с государственной инфраструктурой, когда государство берет на себя обязательства по предоставлению частным фирмам услуг, связанных с обеспечением их сопутствующими компонентами, необходимыми для организации основной деятельности. В свою очередь, в услугах частных субъектов рыночной деятельности, оказывающих услуги владельцам и потребителям недвижимости, нуждается государственный сектор. Отношения между этими структурами, например, при выполнении заказов, строятся на

договорной основе, а при организации вопросов, относящихся к проблемам рыночной деятельности, на основе создания совместных организаций.

Ныне государственные организации производят свою продукцию в условиях наличия частных организаций и конкурируют с ними на рынке недвижимости. Но в системе отношений в процессе управления рынком недвижимости присутствует немало ситуаций, когда для выполнения определенных видов деятельности и услуг необходимость диктует создание организаций только государственного подчинения и конкуренция в таких случаях неуместна. Это относится к сферам действия законодательных органов, охраны общественного порядка, прокурорской деятельности, юстиции и др.

Поэтому, исходя их состояния и развития экономических отношений, обосновывать необходимость формирования рынка недвижимости возможно на основе системы, состоящей из организаций государственной и частной сфер деятельности. Данная проблема будет находить свое разрешение с учетом сложившейся ситуации и может получать динамичное развитие с преобладанием государственного или частного секторов экономики, если ее критерием станут оценочные характеристики эффективности и результативности деятельности рынка недвижимости. При этом, в условиях, когда на рынке недвижимости возможно наличие ситуации с преобладанием частного сектора, государство обязано взять на себя функцию регулирования их деятельности в целях сосредоточения усилий на повышение уровня эффективности их деятельности. Поэтому наличие и существование в системе рынка недвижимости разных по своей сущности организаций, требует и определенного вида взаимоотношений между ними, как объектами и субъектами, в том числе и определения степени участия в их деятельности государства по защите национальных интересов, которая может выражаться:

- в форме отношений, когда государство, осуществляя управление рынком недвижимости, выступает в ней в виде субъекта и объекта одновременно, которое можно отнести к сфере чистого государственного управления;

- в форме отношений, когда государство, как субъект управления, осуществляет только вмешательство в сферу деятельности рынка недвижимости через систему предприятий смешанной формы собственности, которое можно назвать ограниченным государственным управлением;

- в форме отношений, когда государство осуществляет только регулирование деятельности рынка недвижимости через систему организаций, в которых небольшая доля государственной собственности или она отсутствует вообще. Такие отношения можно отнести к сфере косвенного управления рынком недвижимости со стороны государства;

- в форме управленческих действий непосредственно внутри самого рынка недвижимости через систему субъектов рыночной деятельности любого типа собственности, когда субъектом выступают руководители любого уровня иерархической системы, а объектом – любая экономическая структура рынка или каждый член этого подразделения. Такие отношения представляют собой

систему внутрифирменного управления, направленные на повышение эффективности работы рынка недвижимости.

Основным субъектом, управляющим рынком недвижимости и обеспечивающим реализацию его функций на национальном, общественном и республиканском уровнях, является государство. Субъектами рынка недвижимости, как системы, будут также являться Президент, Совет Министров, органы законодательной и исполнительной власти всех уровней, министерства и ведомства, предприятия и учреждения различных форм собственности, юридические и физические лица. Каждый из этих субъектов выполняет свои функции в определенной сфере рыночной деятельности, реализуя меры экономического, правового, аналитического и иного характера в соответствии с компетенцией, возложенной на них законодательством Республики Беларусь.

При этом, упорядочение этих мер осуществляется через государственную систему управления с четким разграничением сфер влияния между субъектами рынка недвижимости на основе использования принципов хозрасчетных отношений. Это позволяет выражать проблемы, связанные с развитием рынка недвижимости в таких формах и показателях, которые не противоречат системам рыночной экономики и директивного управления и планирования. В этих условиях субъекты рынка недвижимости получают возможность активно развивать формы рыночной конкуренции – *внутреннюю и внешнюю*, что способствует слиянию в единое экономическое направление всех участников рыночной деятельности, несмотря на совершенно разные подходы и принципы, используемые ими в процессе организации и совершения сделок купли – продажи объектов недвижимости.

Внутреннюю конкуренцию между рыночными структурами можно представить в виде двух составляющих:

- конкуренцию между субъектами рынка недвижимости за перераспределение фондов оплаты труда, оборотных фондов, если таковыми они наделяются;
- конкуренцию между работниками внутри субъектов рынка недвижимости за перераспределение средств, заработанных ими в соответствии с затраченным трудом.

Внешняя конкуренция в сфере рыночной деятельности проявляется через управленческие функции, так как некоторая часть заданий и показателей доводятся до исполнителей вышестоящими организациями, то есть по вертикали. В тоже время, контроль за исполнением установленных заданий осуществляется по горизонтали, посредством конкуренции между равнозначными участниками рыночной деятельности за перераспределением фондов заработной платы.

Поэтому субъекты рынка недвижимости должны учитывать природу движущих сил конкуренции, чтобы выявить факторы успеха, на основе которых возможно было бы установить и внедрить новые методы и формы организации труда и рыночных отношений с использованием субъективных и объективных факторов.

Известные науке движущие силы конкуренции в виде процессов повышения спроса, поляризации рынков, расширения границ рыночной сферы, интенсивного распространения информационных и коммуникационных технологий, дальнейшей либерализации рынков, в практической деятельности выражаются в виде экономических категорий, таких как себестоимость, прибыль, рентабельность, различные формы создаваемых объектов недвижимости и др. В этих условиях оптимальное состояние структуры рынка недвижимости, как субъекта, находит выражение в определенной последовательности реализации содержания и функций каждой из этих категорий, а также в определении их соотношения и субординации.

Исходя из приоритетности государства в управлении рынком недвижимости, как субъекта, наиболее важными его задачами на современном этапе могут быть:

- совершенствование и усиление координирующей функции государства, как субъекта управления, особенно в части организации рационального использования возможностей рынка недвижимости;
- рациональное распределение сфер управления в структуре рынка недвижимости между государством и субъектами рынка недвижимости;
- совершенствование правового регулирования деятельности рынка недвижимости на всех уровнях его организационной структуры;
- создание институциональных правовых норм в части представления равных возможностей частным структурам, входящим в состав рынка недвижимости;
- оказание практической помощи субъектам рынка недвижимости в повышении образовательного уровня и компетентности работников различных форм собственности.

Можно утверждать, что рынкок недвижимости по своей структуре состоит из совокупности субъектов рыночной деятельности и организаций, которые, с одной стороны, являются его подсистемами, а с другой – сами выступают в форме экономических систем. Соответственно, их деятельность направлена, с одной стороны, на изменение внутренних условий (т.е. внутри системы), а с другой – на изменение отношений с другими внешними по отношению к ним системам, (т.е. другими субъектами рыночной сферы). Поэтому каждая из подсистем является как объектом управления, так и объектом воздействия (субъектом управления). Взаимодействуя между собой, субъекты и объекты управления формируют механизм управления рынком недвижимости.

В методологическом плане процесс формирования рынка недвижимости целесообразно рассматривать в качестве подсистемы, как отдельную организацию, через которую на научной основе возможно установление и определение характера в нем возмущений, являющихся результатом деятельности по целесообразному изменению и преобразованию внешней среды в направлении удовлетворения интересов продавцов и покупателей недвижимости. При этом, управленческие воздействия субъекта управления на объект могут реализовываться как через непосредственное воздействие

(принуждение), так и через опосредованное влияние – создание условий для деятельности субъектов рынка недвижимости (объекта управления), побуждающих их поступать в рамках тех или иных положений и правил, установленных на законодательном уровне.

Так как рынок недвижимости является многоуровневой системой, то в нем можно выделить три основные уровня:

- индивида;
- страны;
- мировой экономической системы.

В соответствии с целями рынка недвижимости целесообразно дополнить эту классификацию уровнями:

- предприятия (фирмы);
- отраслей, в масштабах страны;
- региона;
- валютно-финансовой системой, в структуре которой рыночная деятельность проявляется на различных уровнях экономических отношений.

Деятельность индивидов может проявляться как внутри рынка недвижимости, так и за его пределами, в независимом от факторов режиме, то есть в условиях устойчивого и неустойчивого функционирования экономики страны. В этих условиях роль индивида зависит от способности рынка недвижимости обеспечивать совпадение интересов отдельных граждан, социальных групп и государства при различных схемах организации рыночной деятельности, а также разрешение возникающих противоречий в процессе осуществления сделок купли – продажи объектов недвижимости.

Поэтому цели и задачи рынка недвижимости в различных условиях могут отличаться по своему характеру и содержанию. Однако независимо от этого, общим для них будет являться тенденция, когда деятельность рынка недвижимости будет осуществляться на основе действующих нормативных и законодательных актов, с учетом их корреляции и интеграции с Россией, Казахстаном, Арменией, Кыргызстаном, странами, с которыми создается единое экономическое пространство, а также с другими государствами, что позволит имплементировать их специфические особенности рыночной деятельности в систему рыночной сферы Беларуси.

5.3. Структура рынка недвижимости

Множественность определений рынка недвижимости свидетельствует о том, что он имеет сложную структуру. По сути своей рынок недвижимости является местом, где осуществляются экономические и финансовые процессы, связанные с куплей – продажей товаров (объектов недвижимости) или оказанием услуг.

С одной стороны, рынок недвижимости локализован, так как его товары (объекты) недвижимы, уникальны и обладают ценностью, которая в значительной мере зависит от экономической, социальной, политической,

экологической ситуации в стране. Одновременно рынок недвижимости сегментирован, вследствие наличия у пользователей различных по своему содержанию потребностей и платежеспособностей, что находит проявление в самостоятельности развития каждого из его сегментов.

С другой стороны, рынок недвижимости выступает в качестве специфической экономической категории, не имеющей своего определенного «места» в системе экономических отношений, но находящейся под значимым влиянием факторов, определяющих социально-экономическое положение и развитие страны.

В настоящее время рынок недвижимости является рынком несовершенной конкуренции и его характерными *особенностями внутреннего порядка* выступают:

- уникальность объектов недвижимости;
- низкая ликвидность объектов недвижимости;
- наличие несовершенной нормативно-законодательной базы;
- наличие особых условий финансирования объектов недвижимости и привлечения инвестиций;
- наличие относительно высокого уровня риска при создании объектов недвижимости;
- наличие специфических особенностей в процессе воздействия рынка капитала при создании, продаже и эксплуатации объектов недвижимости;
- невозможность достижения уравновешенного положения между спросом и предложением.

Содержание и характер структуры рынка недвижимости зависит также от воздействия *факторов внешнего порядка*, к которым следует отнести:

- быстрое изменение общей социально – экономической ситуации в мире;
- динамичное изменение кредитно – денежной политики в мире и отдельных государствах;
- динамичное изменение нормативно – законодательной базы в системе международных экономических отношений и налоговой политики зарубежных стран;
- динамичное изменение ситуации на рынке недвижимости и финансовом рынке вследствие нестабильности валютных курсов, процентных ставок, инфляционных процессов и др.

В широком смысле слова, под *структурой рынка недвижимости* следует понимать разделение рынка недвижимости на подразделения, отделения, группы, с однородными показателями, с целью упорядочения управления, налаживания взаимодействий между отдельными его звеньями, установления подчиненности и соподчиненности, ответственности за ненадлежащее исполнение договорных обязательств.

В соответствии с этим определением *структура рынка недвижимости* включает:

- субъекты рынка недвижимости;
- объекты рынка недвижимости;

- совокупность вертикальных и горизонтальных взаимосвязей и взаимозависимостей между субъектами рынка недвижимости и процессами, осуществляющимися на рынке;

- инфраструктуру рынка недвижимости.

Рынок недвижимости можно подразделить по следующим признакам:

1. Географическому, предполагающему деление рынка недвижимости на: - *мировой;* - *национальный;* - *региональный;* - *городской;* - *местный.*

2. По видам деятельности: - *рынок создания и развития недвижимости;* - *рынок оборота прав на недвижимость;* - *рынок управления и эксплуатации недвижимости.*

3. По способу совершения сделок: - *первичный рынок недвижимости;* - *вторичный рынок недвижимости;* - *организованный рынок недвижимости;* - *неорганизованный рынок недвижимости;* - *биржевой рынок недвижимости;*

- *внебиржевой рынок недвижимости;*

5. По формам собственности: - *рынок государственных объектов недвижимости;* - *рынок частных объектов недвижимости.*

6. По степени готовности к эксплуатации*:* - *рынок нового строительства;* - *рынок незавершенного строительства;* - *рынок реконструируемой недвижимости.*

7. По отраслевой принадлежности: - *рынок объектов промышленного назначения;* - *рынок объектов сельскохозяйственного назначения;* - *рынок объектов и зданий общественного назначения.*

8. По виду сделок: - *рынок купли – продажи;* - *рынок аренды;* - *рынок ипотеки;* - *рынок вещных прав.*

9. По типу участников: - *рынок индивидуальных продавцов и покупателей;* - *рынок посредников;* - *рынок коммерческих фирм;* - *рынок государственных организаций.*

10. По виду объектов недвижимости: - *рынок земли;* - *рынок зданий и сооружений;* - *рынок помещений;* - *рынок предприятий, как имущественного комплекса.*

В системе взаимоотношений рыночной экономики большое значение имеет понятие «сегментирование рынка». В качестве объектов сегментирования выступают объекты недвижимости, продавцы, покупатели, участники рынка недвижимости. В зависимости от целей, признаками сегментирования являются факторы, отражающие удовлетворенность и способность покупателей в приобретении объектов недвижимости в зависимости от экономических показателей, установившихся на данном сегменте рынка недвижимости. Под *сегментацией рынка* недвижимости понимают разделение его на определенные однородные группы показателей.

Наиболее привлекательным сегментом рынка недвижимости будет являться тот, который характеризуется: - *высоким уровнем ожидаемых или текущих продаж;* - *высоким темпом прироста продаж;* - *быстрым оборотом средств и высокой нормой прибыли.*

К основным сегментам рынка недвижимости относятся:

1. *Рынок жилья*, который подразделяется на:

а) *городской жилищный фонд*, который, в свою очередь, подразделяется на: - элитное жилье; - жилье улучшенной планировки; - типовое жилье; - жилье низкого качества; - жилье постройки старых времен.

б) *рынок загородного жилья*, формирование и создание которого связано с динамичным развитием индивидуального загородного строительства.

2. *Рынок земли*, который является составной частью любого объекта недвижимости.

3. *Рынок нежилых помещений*, в содержании которого количество операций значительно меньше, вследствие высокой стоимости нежилых помещений и востребованности только лицами, которых эта недвижимость привлекает.

Каждый из этих сегментов рынка недвижимости относительно самостоятелен, так как базируется на собственной нормативно-законодательной базе, которая отражает особенности в создании, эксплуатации, приватизации и других направлениях деятельности объектов недвижимости. Поэтому проблема сегментации рынка недвижимости будет актуальной до тех пор, пока участниками рынка недвижимости будут являться различные фирмы – создатели объектов недвижимости, конкурирующие между собой за право привлечения внимания к своему товару, который выступает одним из важнейших условий успешности и эффективности их работы.

Кроме того, выделяют следующие сегменты рынка недвижимости:

1. По типу недвижимости: - *жилую;* - *офисную;* - *индустриальную;* - *складскую;* - *многофункциональную.*

Эти виды недвижимости обладают общей характеристикой, которая находит отражение в их функциональном предназначении для ведения специфического бизнеса (гостиницы, спортивно – оздоровительные комплексы, рестораны и т. д.).

2. По региональной направленности, в структуре которой выделяют сегменты: - *с высоко развитым уровнем недвижимого потенциала;* - *со средним уровнем развития недвижимого потенциала;* - *со стабильно высоким уровнем занятости;* - *с цикличным уровнем занятости;* - *с низким уровнем занятости;* - *с прогнозируемым высоким уровнем занятости.*

Региональные сегменты отличаются между собой не только по экономическим и природным условиям, но и по региональной правовой базе, формируемой местными органами власти.

3. По видам инвестирования: - *рынок собственного капитала;* - *рынок заемного капитала;* - *рынок ипотеки;* - *рынок аренды;* - *рынок смешанных долговых обязательств.*

4. По степени готовности объектов: - *рынок готовых объектов;* - *рынок объектов, требующих капитального ремонта или реконструкции;* - *рынок незавершенных строительством объектов.*

Сегментация рынка недвижимости позволяет потенциальным инвесторам использовать для анализа тот вид или тип классификации объектов недвижимости, в котором наиболее значимо выделены те приоритеты и

параметры, по которым конъюнктура объекта наиболее полно удовлетворяет целям и задачам инвестора.

Нередко классификация и сегментация рынка недвижимости практически неразличимы между собой, потому как преследуют одну и ту же цель. Однако в каждом сегменте рынка можно выделить две его составляющие, проявление которых базируется на определенных особенностях их отличия от других форм типизации объектов недвижимости:

- *первичная*, на стадии которой недвижимость на рынке характеризуется с позиции товара, собственником которого является государство в лице органов государственного управления или органов местной власти;

- *вторичная*, на стадии которой собственником, продавцом и покупателем выступают физические и юридические лица.

5.4. Участники рынка недвижимости

По внутреннему содержанию рынок недвижимости представляет собой совокупность структурных элементов, основными из которых являются:

1. Объекты недвижимости;
2. Инфраструктура рынка недвижимости;
3. Процессы, функционирующие на рынке недвижимости, в виде совокупности взаимосвязей и взаимоотношений между его участниками;
4. Экономические субъекты, которые осуществляют операции по купли – продаже объектов недвижимости и оказанию рыночных услуг.

Первые три элемента рассмотрены в других главах и параграфах настоящего курса лекций.

В качестве четвертого элемента - экономических субъектов, выступают:

- *продавцы* (арендодатели), которыми могут являться физические или юридические лица, владеющие правом собственности на объект, в том числе государственные органы, наделенные правом управления государственной собственностью;

- *покупатели* (арендаторы), в качестве которых выступают физические или юридические лица, в том числе органы государственного управления, имеющие право или наделенные правом на выполнение операций по покупке объектов недвижимости в соответствии с существующим законодательством;

- *профессиональные участники рынка недвижимости*, определение и отнесение которых к данной группе специалистов происходит на основании перечня тех процессов, которые осуществляются на рынке с участием государства и видов деятельности, выполняемых коммерческими структурами.

Среди *профессиональных* участников рынка недвижимости выделяют:

1. Институциональных участников;
2. Неинституциональных участников.

Институциональные - это субъекты рынка недвижимости, которые представляют интересы государства и действуют от его имени. К ним относятся:

- республиканские органы и организации, осуществляющие регулирование вопросов градостроительного развития землеустройства и землепользования;

- областные, городские и районные органы и организации архитектуры и градостроительства, осуществляющие утверждение и согласование планов застройки территорий и поселений, а также выдачу разрешений на строительство;

- органы и организации, осуществляющие экспертизу проектно – сметной документации;

- органы и организации, осуществляющие инвентаризацию и учет объектов недвижимости;

- органы и организации, осуществляющие технический, пожарный и другие виды надзора за строительством и эксплуатацией объектов недвижимости;

- строительные, специальные и другие организации государственного подчинения;

- проектные организации.

Неинституциональные участники рынка недвижимости - это субъекты рыночной сферы, деятельность которых осуществляется на коммерческой основе. К ним относятся:

- аналитики, осуществляющие исследование процессов рынка недвижимости и подготовку материалов и информации, необходимой для разработки и принятия стратегических решений по развитию рыночной деятельности;

- маркетологи, осуществляющие анализ, изучение и разработку управленческих процессов, связанных с определением требований потребителей и удовлетворением их потребностей и запросов в объектах недвижимости;

- специалисты в сфере информационных технологий, занятые в сфере обслуживания процессов рынка недвижимости;

- строители и проектировщики, юристы и другие специалисты, которые на коммерческой основе осуществляют проектирование, строительство, юридическое сопровождение операций на рынке недвижимости;

- страховщики, осуществляющие страхование объектов недвижимости, сделок и др.;

- финансовые аналитики, осуществляющие анализ, учет, проведение операций в сфере формирования и оборота ценных бумаг, обеспеченных залоговыми обязательствами недвижимости (жилищные облигации, закладные при ипотеке и т. д.);

- специалисты, занимающиеся управлением недвижимостью и ее эксплуатацией;

- специалисты в области обучения и повышения квалификации кадров рынка недвижимости;

- специалисты в сфере оценки недвижимости;

- специалисты в сфере банковской деятельности, которые занимаются финансированием операций на рынке недвижимости;

- брокеры, девелоперы;

- периодические издания информационно – аналитической сферы деятельности, специализирующиеся на освещении вопросов и проблем тематики рынка недвижимости;

- другие участники рынка недвижимости.

Кроме того, *всех участников процесса рынка недвижимости* подразделяют на следующие категории:

1. Государственные органы власти и управления;

2. Местные органы власти и управления;

Государственные и местные органы власти и управления обеспечивают экономико - правовые отношения между участниками процесса рынка недвижимости (функционирование рынка и его развитие, регистрация прав собственности, льготы и др.).

3. Кредитно-финансовые учреждения;

4. Кредиторы, которые предоставляют финансовые средства инвесторам, не располагающими собственным необходимым капиталом;

5. Инвесторы - физические и юридические лица, приобретающие недвижимость и поддерживающие ее в надлежащем состоянии;

Инвесторов можно подразделить на два типа: - а*ктивные*, которые финансируют и осуществляют строительство объектов и их развитие; - *пассивные*, которые только финансируют проект, не принимая в нем дальнейшего участия.

6. Риелторы - профессиональные участники рынка недвижимости, занимающиеся риелторской деятельностью по осуществлению различных видов сделок с недвижимым имуществом, Они продают только свои услуги.

7. Девелоперы - профессиональные участники рынка недвижимости, организаторы особого вида деятельности по управлению инвестиционными проектами с целью снижения рисков, связанных с развитием рынка недвижимости. В их деятельности можно выделить три этапа:

а) анализ возможностей реализации проекта с учетом состояния и изменения законодательства, потребительских свойств объекта недвижимости, перспектив развития;

б) разработка плана реализации проекта, включающего: - определение площади земельного участка; - выбор места расположения; - определение наличия коммуникаций; - определение оценки эффективности проекта; - определение источников финансирования; - получение разрешения на строительство. В бизнес – плане эти вопросы исследуются и рассматриваются в достаточно широком аспекте;

в) реализация инвестиционного проекта, которая включает процессы по: - привлечению финансовых ресурсов; - привлечению проектно – строительных организаций; - контролю за ходом строительства; - продаже или аренде объекта недвижимости.

8. Брокеры, профессиональные участники фондовой биржи (рынка ценных бумаг) или товарной биржи (рынок товаров), выполняющие функции по купле – продаже ценных бумаг или объектов недвижимости от имени клиента и за его счет. Свою деятельность они выполняют на основе агентского договора, договора комиссии или поручения.

9. Маклеры – это лица, осуществляющие посредническую деятельность при заключении сделок на фондовых товарных и валютных биржах, в том числе договоров по купли – продажи объектов недвижимости, договоров страхования недвижимости и др.

10. Страховые компании, осуществляющие комплекс мер и отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц путем формирования за счет страховых взносов денежных фондов, предназначенных для выплаты страховых сумм и возмещения убытков при наступлении страховых случаев.

11. Юридические лица - это организации, которые имеют в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и несущие ответственность по своим обязательствам, а также могут от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

12. Уполномоченные лица – уполномоченные администрацией для представления ее интересов лица, которые принимают участие в управлении отдельными проектами рынка недвижимости, осуществляют контроль за соблюдением прав и интересов покупателей и продавцов и т. д.

В совокупности все участники рынка недвижимости участвуют в процессах создания объектов недвижимости, их эксплуатации, продаже или обмене. В содержании этой деятельности можно выделить следующие процессы: - разработка идеи, формирование целей и задач по созданию объектов недвижимости; - анализ и изучение рынка недвижимости; - организация производства по созданию недвижимости; - создание недвижимости; - организация эксплуатации; - управление недвижимостью; - осуществление сделок купли – продажи недвижимости с передачей прав собственности на объекты недвижимости; - получение дохода и финансирование следующего товарооборота недвижимости; - контроль за осуществлением рыночных процессов и регулирование рыночной деятельности.

5.5. Инфраструктура рынка недвижимости

Инфраструктура рынка недвижимости представляет собой совокупность учреждений, организаций и других субъектов рыночной деятельности, обеспечивающих необходимые условия для нормального функционирования технологических, организационных, вспомогательных, экологических и других процессов, оказывающих влияние на создание полезных свойств объектов

недвижимости и их распределение и потребление в рыночной среде. Реализация этих направлений деятельности в виде задач происходит посредством задействования инфраструктурной системы, базовым носителем которой выступает комплекс профессиональных и институциональных свойств и особенностей участников рынка недвижимости.

В зависимости от функционального назначения инфраструктура рынка недвижимости подразделяется на:

- *инфраструктуру рынка капитала*, элементами которой являются коммерческие банки, фондовые биржи, страховые компании, аудиторские организации, брокерские конторы, фонд государственного имущества, инвестиционные фонды, фонды государственных научно – технических программ, инновационные фонды, стабилизационные фонды и др., обслуживающие рынок недвижимости;

- *инфраструктуру рынка средств производства*, элементами которой являются товарные биржи, коммерческие центры, лизинговые компании, торгово – посреднические фирмы, аукционы, страховые фонды и др., обслуживающие рынок недвижимости;

- *инфраструктуру рынка труда*, элементами которой являются совокупность норм и институтов, конкурентных связей между участниками рынка недвижимости, призванных обеспечивать нормальный процесс воспроизводства рабочей силы в соответствии с действующими законами спроса и предложения на рабочую силу. Объектом купли - продажи рабочей силы является право на ее использование, а также на использование знаний, квалификации и способностей к трудовому процессу на рынке недвижимости.

Различают следующие уровни инфраструктуры:

1. *Народнохозяйственный или макроуровень*, основными участниками которого являются институциональные и законодательные органы власти и управления. На этом уровне происходит формирование методологической базы функционирования рынка недвижимости, которая предполагает:

- проведение мониторинга и исследование процессов функционирования рынка недвижимости, результаты которых необходимы для разработки планов по реформированию и развитию рынка;

- вовлечение в процессы рынка недвижимости общественных организаций, информационных центров, коммерческих организаций, исследовательских структур и других участников управления рынком недвижимости.

2. *Региональный*, основными участниками которого являются органы государственного управления областного и районного уровней.

3. *Локальный*, в виде отдельных секторов рынка, основными участниками которых являются субъекты рынка недвижимости, общественные объединения неинституциональных участников, в лице их юридических подразделений.

Формирование инфраструктуры происходит по направлениям, которые отражают цели и задачи рынка недвижимости или его отдельных сегментов.

Можно выделить следующие подходы при создании инфраструктуры:

- *инженерно – технологический* или профессиональной направленности;

- *трансакционный* или психолого - поведенческий;

- *рыночный* или макрорыночный, направленность которого определяется с позиции существующих научных подходов;

- *социальный*, который предполагает набор механизмов и инструментов, направленность действий которых ориентирована на повышение уровня эффективности решения социальных задач и проблем через увеличение полезных свойств объектов недвижимости. Его *основными целями* будут являться: - развитие и совершенствование законодательной и нормативной базы функционирования рынка недвижимости; - создание системы общественного контроля за соблюдением этических и правовых норм всеми участниками рынка недвижимости; - создание комплексного подхода по формированию рынка недвижимости, предполагающего направление его деятельности в «русло» синхронизации процессов функционирования отдельных его сегментов с целью повышения уровня их социальной направленности.

Инженерно-технологический представляет собой совокупность механизмов профессиональной деятельности, обеспечивающих распределение достоверной информации об объектах недвижимости между различными категориями потребителей. Его *основными целями* являются: - разработка и внедрение стандартов по описанию объектов недвижимости профессиональными аналитиками; - создание единого информационного пространства и обеспечение рынка недвижимости открытой информацией о технологических процессах, их характеристиках, конкурентоспособности и востребованности продукции и т. д.; - формирование особых эталонных требований к объектам недвижимости, отражающих регламентацию сделок, контроль за их осуществлением и т. д.; - формирование банка данных, а также специальных коммерческих и некоммерческих организаций и объединений, осуществляющих распространение информации среди участников рынка недвижимости.

Трансакционный подход предполагает необходимость учета всех издержек, которые связаны с созданием, обменом и защитой правомочий, которые несут покупатели и потребители. Трансакционный подход формирования инфраструктуры рынка недвижимости представляет собой набор механизмов и инструментов, позволяющих обеспечивать использование менее затратных вариантов доступа участников рынка к необходимым ресурсам, особенно финансовым. *Основными его целями* являются: - формирование и внедрение профессиональных стандартов и норм взаимоотношений между участниками рынка недвижимости, сводящих все виды затрат к минимуму; - создание института инфраструктуры с целью координации действий участников рынка недвижимости;

Основные задачи по развитию инфраструктуры рынка недвижимости:

- создание системы мониторинга и исследования процессов функционирования инфраструктуры рынка недвижимости, с целью установления ее состояния, разработки путей, форм и методов развития и повышения уровня эффективности;

- совершенствование нормативно – законодательной базы;

- разработка стандартов и норм, позволяющих формировать современную инфраструктуру рынка недвижимости и ее имплементацию в международную рыночную структуру;

- создание института инфраструктуры рынка недвижимости, целью которого станет обеспечение координации действий участников рынка недвижимости при разработке стратегии развития инфраструктуры и повышения уровня ее эффективности;

- создание системы общественного контроля за использованием инфраструктуры, соблюдением правовых норм и этических правил участниками рынка недвижимости.

5.6. Функции рынка недвижимости

Из противоречий непосредственно общественного характера труда его обособленному результату, присущих рынку недвижимости, вытекает, что их разрешение происходит в процессе реализации *воспроизводственной, нормативно-контрольной и стимулирующей* функций.

Сущностное содержание *воспроизводственной* функции состоит в расширении границ рынка недвижимости за счет выручки от реализации объектов недвижимости и их эксплуатации, что предполагает:

- использование выручки от реализации объектов недвижимости и их эксплуатации в качестве ресурсной основы расширения сферы деятельности рынка недвижимости;

- наделение государством субъектов рынка недвижимости основными фондами и некоторыми видами ресурсов исходя из нормативно регулируемых потребностей, необходимых для создания объектов недвижимости;

- расчленение выручки от продажи и эксплуатации объектов недвижимости на воспроизводственные элементы, которые отражают пропорции создания объектов недвижимости функционального назначения в соответствии с требованиями планов социально – экономического развития страны;

- потребность в ресурсах и их движение в структуре субъектов рынка недвижимости происходит в соответствии с необходимостью воспроизводственных процессов, осуществляемых в контексте целей и задач социально – экономического развития страны;

- распределение выручки между субъектами рынка недвижимости должно осуществляться в строгом соответствии с объемами выполняемых ими задач в воспроизводственном процессе.

Реализация *нормативно-контрольной* функции осуществляется через установленные экономические нормативы, которые позволяют субъектам рынка недвижимости осуществлять контроль над созданием объектов недвижимости в звеньях общественного разделения труда. Это предполагает формирование определенных условий для организации воспроизводственных

процессов в сфере строительного производства и определение границ, в рамках которых нормативно-контрольная функция может реализоваться, что находит свое выражение в:

- определении и планировании реального оборота объектов недвижимости;
- нормативном регулировании затрат по созданию объектов недвижимости и хозрасчетного дохода от их продажи и эксплуатации;
- измерении затрат и результатов работы субъектов рынка недвижимости общественной мерой;
- оплате труда работников рынка недвижимости в соответствии с полученным хозрасчетным доходом;
- оценке работы субъектов рынка недвижимости и коллективов в соответствии с существующими нормативами и заданиями по договорным обязательствам;
- воспроизводстве условий для работников рынка недвижимости;
- материальной ответственности всех работников, особенно участвующих в процессах купли – продажи объектов недвижимости.

Стимулирующая функция реализуется посредством выделения средств для поощрения работников рынка недвижимости в зависимости от динамики эффективности их труда и качественного роста объемов продаж объектов недвижимости, а также посредством создания определенных льгот для субъектов рыночной сферы при выполнении ими важных, с точки зрения общества и государства, заданий по внедрению инноваций и достижений научно-технического прогресса.

В процессе реализации этих функций происходит устранение противоречий между производственными отношениями и производительными силами, в системе которых находят отражение проблемы, связанные с выполнением субъектами рынка недвижимости специальных функций, к которым следует отнести:

- *инвестиционную*, аккумулирующую в себе способности субъектов рынка недвижимости по привлечению свободного капитала, а также перевода накопленных физическими и юридическими лицами финансовых ресурсов из пассивной формы в активную, деловую, приносящую доход их владельцам;
- *ценообразующую*, посредством которой происходит установление относительно равновесных цен на объекты недвижимости, отражающих соответствие соотношений между платежеспособным спросом и объемом предложений;
- *регулирующую*, которая, в рамках автономно функционирующего рынка недвижимости, способствует перераспределению ресурсов по сферам предпринимательской деятельности в целях повышения эффективности управления субъектами рыночной деятельности по полному удовлетворению общественных потребностей;
- *конкурентную*, которая способствует организации добросовестной состязательности между участниками рынка недвижимости и ограничению их воздействия на общие условия рыночной деятельности;

- *информационную*, предполагающую сбор, анализ и распространение достоверной информации, позволяющей продавцам и покупателям принимать решения о продаже и покупке объектов недвижимости;

- *посредническую*, посредством которой происходит профессиональная подготовка и организация встречи множества покупателей и продавцов, установление связи между ними, предоставление возможностей для альтернативного выбора объекта недвижимости в конкурентных условиях;

- *социальную*, предполагающую формирование благоприятных социальных отношений между участниками рынка недвижимости по поводу их места и роли в рыночной деятельности и общества в целом.

Исследуя деятельность рынка недвижимости, как экономической категории в виде «организации», можно констатировать, что на этапе нынешнего развития экономических отношений, осуществление рыночной деятельности предполагает обязательное наличие в нем функций, отражающих специфические особенности производительных сил рынка недвижимости, связанных с внешней и внутренней средой, к которым следует отнести:

- функцию *достижения цели или целепологания* ;

- функцию *приспособления системы рыночных отношений к окружающей среде;*

- функцию *регулирования внутреннего напряжения в системе отношений* между субъектами рынка недвижимости;

- функцию *интеграции всех частей системы управления* рынком недвижимости;

- функцию *инновационной парадигмы* механизма управления рынком недвижимости.

Применительно к социально-экономическим отношениям, которые находят проявление в содержании рынка недвижимости понятие «организация» есть синоним процесса упорядочения, согласованности взаимодействий организационных структур и составных частей этих образований, обусловленных их строением и ведущих, при определенных условиях, к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого. Эту трактовку понятия «организация» используем для характеристики организационно-экономических и социальных процессов, протекающих в структуре рынка недвижимости, осуществляющего свою деятельность в условиях рыночных отношений. В свою очередь, рынок недвижимости, как специфический многоэлементный субъект коллективной деятельности, использует понятие «организация» при определении управленческой функции, объектом которой выступают субъекты рыночной сферы с их упорядоченностью действий при осуществлении поставленных целей.

Следовательно, «организация», как частная управленческая функция, содержит, наряду с другими универсальными функциями (планирование, координация и др.) и *целеполагание,* представляющее собой процесс создания стандартных элементов управленческой деятельности по целесообразности принятия решений при определении ориентиров формирования образа и структуры рынка недвижимости. Другими словами, процесс *целеполагания* есть

смыслообразующая составляющая управленческой деятельности, от которой зависит логика и направление осознанных действий субъектов рынка недвижимости. В то же время, свобода в выборе цели ограничивается наличием объективных условий, возможностей и ресурсов. Поэтому на уровне рынка недвижимости в процесс *целеполагания* могут вносится существенные коррективы, которые формируются вследствие определения необходимых потребностей в объектах недвижимости с позиции материального и морального характера, наличия мотивов и побуждений к осознанным действиям по выполнению поставленных задач.

В рамках этих понятий, интерпретация производственными и социальными отношениями в системе рынка недвижимости, как организации, позволяет выделить из его деятельности наиболее благоприятные и негативные явления, чтобы выбранный курс субъектов рыночной сферы был подчинен единой цели – повышению уровня их эффективности с учетом имеющегося опыта. Но рынок недвижимости, как «организация», есть одновременно и многоцелевая система, которая связана с феноменом присутствия в ней высших разноуровневых и параллельных субъектов рыночной деятельности. По вертикали это государственные органы, а по горизонтали – система субъектов рынка недвижимости и сотрудничающих с ними организаций.

Эти субъекты рынка недвижимости могут одновременно находиться в состоянии сотрудничества и конфликта с «организацией», иметь свои интересы, устремления и недостатки. Например, одним из недостатков в деятельности государственных органов является слабая ориентация субъектов рынка недвижимости на достижение поставленной цели. В результате важнейшая функция – «целеполагание», находит свое отражение в большей мере в виде показателей по социально – экономическому развитию страны, трансформированных на рынок недвижимости в виде общего объема проведенных сделок, не затрагивая целей и задач, стоящих перед субъектами рыночной сферы.

При построении модели рынка недвижимости эти особенности не учитывались, вследствие чего на государственном уровне желаемой цели придавался авторитет реальной программы, которая и являлась ориентиром развития и деятельности субъектов рыночной сферы.

Функция *приспособления системы отношений рынка недвижимости к окружающей среде* - есть итоговая характеристика процесса жизнедеятельности рынка недвижимости или уровня его жизнеспособности в условиях углубления интеграционных отношений. Напряженность в системе рынка недвижимости возникает тогда, когда происходящие в нем рыночные и социальные процессы встречают на своем пути препятствия, затруднения, противоречия. Это происходит потому, что в реальной действительности многие из этих процессов реализуются в сложной и весьма противоречивой социально-экономической ситуации, без согласования интересов продавцов и покупателей, учета существующих возможностей социального партнерства и т.д.

Установление равновесных отношений в системе рынка недвижимости, в том числе и с внешней средой, должно происходить через содержание и структуру принятых моделей. Уровень или степень реализации таких моделей - есть функция адаптации рынка недвижимости к окружающей среде и связана с выполнением принципов, адекватных современным условиям рыночных отношений. При этом, реализация этих положений и требований должна осуществляться с учетом процессов организационной адаптации к государственным программам и социально-экономической ситуации, которая сложилась в стране на данный момент. Следовательно, адаптация субъектов рынка недвижимости к окружающей среде есть результат их рациональной и сознательной деятельности в направлении активизации или уменьшения их зависимости от внешней среды.

Функция *регулирования внутреннего напряжения в системе отношений* между субъектами рынка недвижимости направлена на создание условий, при которых обеспечивается стабильность экономического и социального развития, формирование атмосферы согласия, доверия, создания механизма контроля за выполнением договоров и обязательств. В практической деятельности регулирование и снятие напряженности в системе рынка недвижимости происходит с соблюдением определённой последовательности: сначала выделяется предполагаемый исследуемый объект или система → затем проводится анализ протекаемых в них процессов → после чего устанавливаются причины, препятствующие реализации предусмотренных целей.

Функция *интеграции* всех частей системы рынка недвижимости предполагает сохранение его целостности как «организации» и обеспечение устойчивых взаимосвязей и взаимоотношений между различными его субъектами в целях реализации стратегических и тактических задач. Современные представления об *интеграции* сводятся к рассмотрению моделей сложных организационных систем, состоящих, как правило, из нескольких автономных подразделений, которые действуют как самостоятельные «организации» в условиях относительной неопределенности. Так как они находятся в динамично развивающейся, но неоднородной среде, то для формирования таких моделей потребуются дополнительные средства для создания условий по интеграции имеющегося у субъектов рынка недвижимости ресурсного и рыночного потенциалов, пропорционально уровню их неопределенности.

Под *ресурсным потенциалом* следует понимать совокупность специфичных ресурсов и компетенций, которыми должны обладать субъекты рынка недвижимости, с помощью которых они будут способны завоевывать выгодные и недоступные для конкурентов рыночные позиции. *Рыночной ценностью* обладают только те ресурсы, которые обеспечивают создание объектов недвижимости, стоимость которых будет доступна потребителям, согласных оплатить дополнительную выгоду от их использования.

Определенная комбинация ресурсов и взаимосвязей между субъектами рынка недвижимости позволяет создавать продукцию со стабильной

конкурентоспособностью и качествами, неизвестными его конкурентам. Следовательно, любой объект рынка недвижимости является его стратегическим потенциалом и должен быть защищен от повторения его образа конкурентами. При труднопреодолимых препятствиях субъекты рынка недвижимости должны находить альтернативные формы создания объектов недвижимости, при которых, с помощью по-новому сформированных компонентов и составляющих, можно обеспечить создание совершенно других по качеству объектов.

Интеграционные процессы в управлении субъектами рынка недвижимости подчинены необходимости использования их конкурентных преимуществ в направлении расширения этих возможностей с целью выхода на новые рынки сбыта. Фундаментом такой конкуренции выступают ресурсные возможности субъектов рынка недвижимости, с позиций которых и определяется потребность в ресурсах и их качественных характеристиках. Если имеющихся ресурсов недостаточно, необходимо установить, какие объекты нужно создать вновь и какую долю имеющихся ресурсов следует использовать на развитие новых возможностей, чтобы созданная недвижимость смогла выдержать конкуренцию. Во многих случаях в этих условиях наиболее приемлемой формой преодоления несовершенства рыночных факторов может выступить кооперация, когда ресурсные потребности субъектов рынка недвижимости восполняются предприятиями-компаньонами в соответствии с заранее установленными договоренностями.

Построение модели интеграционных отношений в управлении рынком недвижимости обуславливается объективной необходимостью его субъектов стремиться к организации рыночных процессов на основе самоуправления и самоокупаемости. Поэтому такая модель должна также предусматривать организацию процессов по обучению и повышению квалификации участников рынка недвижимости, что, в свою очередь, будет способствовать возрастанию роли интеграционных процессов через сведение отдельных знаний в одно направление, относительно многократно принимаемых решений, порой независимых друг от друга.

Интеграция процессов по созданию недвижимости и управлению ее эксплуатацией, а также уровень и степень происходящих в экономике перемен и изменений, потребовала переосмысления роли и места *инновационных процессов* в создании благоприятных условий для строительства новых объектов недвижимости и услуг. Поэтому содержание и структура модели управления рынком недвижимости должны быть таковы, чтобы в процессе реализации на практике ее функций, происходило формирование побудительных мотивов и стремления у участников рыночной деятельности осуществлять инновационную деятельность.

Принципиальная особенность такой модели управления рынком недвижимости состоит в том, что все её функции будут содержать новую переменную, выражающую понятие «человеческого» капитала. В силу этого у субъектов рынка недвижимости будет происходить формирование объективного интереса к созданию наиболее благоприятных условий для

организации и проведения сделок купли – продажи объектов недвижимости на основе технологического совершенствования рыночных процессов, улучшения организации труда, решения социальных задач и др.

Использование на практике новых форм и методов рыночных отношений, адекватных существующему экономическому положению страны, подтверждает факт необходимости реализации этих функций в рамках внутренней и внешней среды на принципах формирования целостной системы по управлению рынком недвижимости. Можно констатировать, что рынок недвижимости есть только звено экономической системы, вследствие чего его среда действия более узкая и связана, в большей мере со сферами рыночной и социальной деятельности. С этих позиций *рынок недвижимости* можно рассматривать как форму последовательной реализации функций экономической системы на основе единства и согласованности действий элементов этой системы. При этом, рынок недвижимости не просто приспосабливается к окружающей среде и другим звеньям экономической системы, но и сам предъявляет к ним определенные требования. Совокупность всех его функций обусловливает ту роль рынка недвижимости, которая определяет его как инструментарий в повышении эффективности общественного производства.

5.7. Взаимосвязь между финансовым рынком и рынком недвижимости

Недвижимость – это финансовый актив, который создается путем вложения капитала и труда человека. Создание недвижимости происходит с большими физическими и материальными затратами, посредством привлечения финансовых средств. С эти позиций – это часть финансового рынка.

Финансовый рынок - это сфера проявления возникших экономических отношений по распределению созданной стоимости и ее реализации методом обмена экономических благ, в виде финансовых активов, с использованием денег. В качестве финансовых активов выступают инвестиционные ресурсы и денежные средства, инструментом образования которых являются ценные бумаги, деньги, депозиты, заемный (ссудный) капитал, драгоценные металлы, недвижимость.

Купля – продажа объектов недвижимости – это движение стоимости, приносящей доход. Поэтому *финансовый рынок* – это система отдельных самостоятельных рынков:

- *рынок ценных бумаг,* на котором происходит покупка и продажа акций;
- *рынок капиталов,* на котором формируется спрос и предложение на краткосрочный капитал, в виде денег, и долгосрочный капитал, в виде облигаций, векселей и др.;
- *рынок фьючерсов,* где осуществляется заключение контрактов на создание определенного вида объектов недвижимости в будущем;

- *валютный рынок,* где сосредоточена купля – продажа валют на основе спроса и предложения;

- *рынок страхования,* где осуществляется реализация системы отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц за счет страховых взносов.

Объекты недвижимости полезны не сами по себе, а в виде совокупностей возможностей для реализации производственного процесса и его обслуживания, что позволяет относить рынок недвижимости к одной из разновидностей рынка услуг.

Услуга, как товар особого рода, обладает рядом специфических отличительных черт, находящих выражение в *следующих особенностях*: - ее неотделимостью от производителя услуг; - непостоянством качества оказываемых услуг; - неосязаемостью оказываемых услуг, что находит свое выражение в неощутимости, малозаметности, то есть оценки услуг через множество критериев и параметров, которые не всегда осязаемы и восприимчивы; - несохраняемостью.

При этом, услуга может быть связана или не связана с объектом недвижимости, имеющим материально-пространственную форму выражения, но ее наличие предполагает определенный вид полезности, выражаемый показателями выполненного объема работ. Это касается и услуг, предоставляемых непосредственно самими объектами недвижимости, потому как эти услуги не обладают совокупностью свойств, присущих производственному процессу. Такие услуги могут осуществляться и при отчуждении непосредственного производителя объекта от собственности и способны сохранять свое содержание и иметь осязаемый характер.

Анализ и обобщение этих и других экономико-терминологических подходов позволяет констатировать, что *рынок недвижимости* есть экономическая категория, действие которой направлено на создание инфраструктурных условий, необходимых для осуществления производственной, коммерческой, инвестиционной, социальной, экологической, рыночной и других видов деятельности в целях образования новой стоимости в виде экономических благ. Обмен различными благами происходит посредством денег, выступающих в роли эквивалента, отражающего величину затраченного труда, выражаемого ценой стоимости объекта недвижимости. Так как создание недвижимости и ее развитие происходит посредством больших финансовых затрат, возникает необходимость привлечения заемных средств на финансовом рынке, что дает основание утверждать, что рынок недвижимости, в котором создается более половины национального богатства страны, есть один из важнейших секторов *финансового рынка.*

В настоящее время сформировались две модели финансовых рынков:

- *континентальная* модель, финансовая система которой ориентирована на банковское финансирование и характеризуется высоким уровнем концентрации акционерных капиталов при небольшом количестве акционеров

и публичности размещения ценных бумаг. Вторичный рынок такой модели относительно неразвит;

- *англо – американская* модель, финансовая система которой ориентирована на рынок ценных бумаг и институциональных инвесторов (инвестиционные фонды, страховые компании). Эта модель характеризуется ориентацией на публичное размещение ценных бумаг и высоким уровнем развития вторичного рынка.

Особенности финансового рынка: - потребительная стоимость финансового актива выступает в форме метода реализации недвижимости; - реализация финансовых активов происходит посредством создания определенных финансовых институтов; - финансирование процессов потребления и инвестирования осуществляется посредством создания условий для накопления капитала и возможностей для выдачи его в долг; - для непрерывного кругооборота денежных средств необходимо формирование определенных условий; - процесс приобретения недвижимости является довольно длительным и приводит к «замораживанию» финансовых средств и, как следствие, к уменьшению других активов; - инвестиции обладают достаточно высоким финансовым «пороговым» уровнем.

Взаимозависимость финансового рынка и рынка недвижимости находит отражение в следующих особенностях:

1. На рынке недвижимости используются показатели и критерии специальных методов тестирования, прогнозирования и оценки стоимости объектов недвижимости, основанные на потоках денежной наличности, которые характерны для рынка ценных бумаг и фондовых рынков. Их наличие обусловлено неоднородностью и непрозрачностью рынка недвижимости, что находит свое выражение в наличии труднопреодолимых препятствий и особенностей при сравнении различных объектов недвижимости. При использовании в этих случаях акций финансового рынка, которые выражают одинаковую меру стоимости объектов недвижимости и уровень доходности, возможно проведение расчетов с увязкой объемов финансирования и инвестирования с реальными финансовыми вложениями. В этом случае происходит формирование новых подходов к организации управления недвижимостью, находящих свое выражение в создании эффективного «портфеля» имущества, принадлежащего собственнику.

2. Приобретение недвижимого имущества является способом снижения финансовых и инвестиционных рисков, потому как рост стоимости на недвижимость сопровождается падением курса акций, и наоборот - в этих условиях прослеживается зависимость между деловой активностью компаний и доходностью от недвижимости или акций. Если стоимость ценных бумаг, в основе которых «лежит» стоимость недвижимости, обеспечивает доходность на уровне банковского процента, то такое состояние недвижимости можно характеризовать как нормальное соотношение между риском и доходом, что подтверждается степенью защиты капиталовложений от инфляции.

3. Степень диверсификации по источникам финансирования недвижимости обеспечивается повышением уровня ликвидности недвижимого

имущества посредством перевода его в ценные бумаги и образования инвестиционного фонда, что способствует получению положительного или отрицательного эффекта. Положительный результат выражается показателями, отражающими скорость увеличения оборота недвижимого имущества, относительную легкость его продажи и большую доходность, а отрицательный - снижение эффекта диверсификации.

4. Структурная зависимости финансового рынка от рынка недвижимости находит свое проявление в: - наличии инвесторов - продавцов и инвесторов – покупателей, взаимодействие которых приводит к соглашению по установлению общих интересов между ними и осуществлению постоянного обмена мнениями по этим и другим вопросам; - наличии экономических отношений между стоимостью недвижимости и ее потребительной стоимостью, а также между продавцами и покупателями; - наличии инвесторов – покупателей, обладающих потенциальными возможностями для приобретения интересующих их объектов недвижимости; - наличии возможностей получения дохода от приобретенной недвижимости; - появлении необходимости в управлении деятельностью объектом недвижимости и процессами по получению дохода.

Схема взаимосвязей рынка недвижимости с финансовым и другими рынками представлена на рис. 5.2.

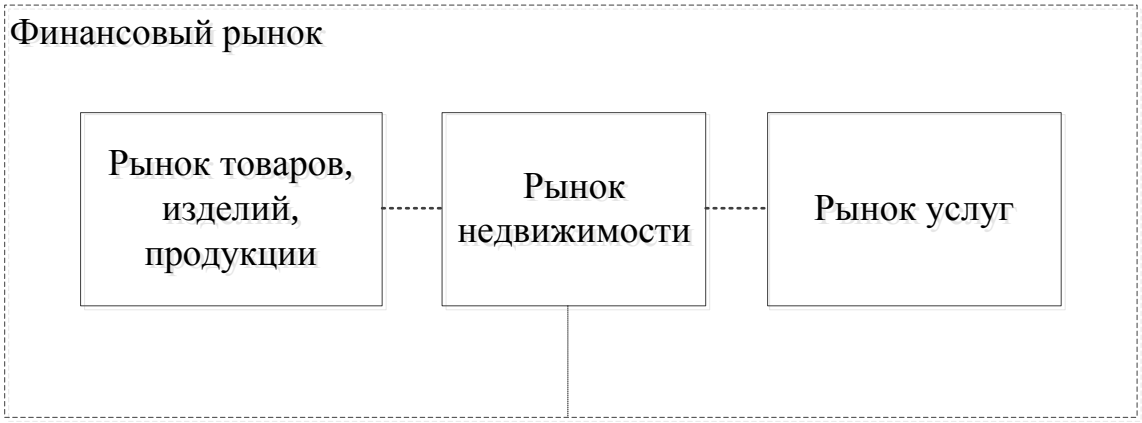


Рис 5.2. Рынок недвижимости и его связь с другими рынками

В Западной Европе около 70 % кредитов выдается под залог недвижимости, а на рынке жилья – более 90 %. В настоящее время риск вложений в недвижимость является достаточно высоким вследствие низкой ликвидности объектов и длительных сроков окупаемости инвестиций. Существующая взаимосвязь между рынком недвижимости и финансовым рынком можно охарактеризовать как « *растут вложения в недвижимость - финансовый рынок оживляется, уменьшаются - затихает»*.

5.8. Сделки с объектами недвижимости

В соответствии со ст. 154 Гражданского кодекса Республики Беларусь, *сделками* признаются действия граждан и юридических лиц, направленных на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. *Сделка* – это соглашение двух или нескольких физических и юридических лиц в виде устного и письменного договора о проведении некоторых действий, связанных с куплей – продажей объектов недвижимости. Заключение сделки предполагает подписание документов о действиях, направленных на установление, изменение или прекращение гражданских прав на них, а также о переходе документов, ценных бумаг, денег и права собственности на них, от одного лица к другому.

Чтобы сделка считалась осуществимой необходимо соблюдений *условий,* к которым следует отнести: - заключающие сделки физические лица должны быть дееспособными; - действия участников сделки должны быть направлены на получение конкретного результата; - сделка должна преследовать намеченные цели, не противоречащие существующим нормативно-законодательным актам.

Сделки с недвижимым имуществом подлежат государственной регистрации в порядке, предусмотренном Гражданским кодексом Республики Беларусь и законодательством о государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

По *видам и направлениям* сделки бывают:

1. *По числу участвующих сторон*: - односторонние, для совершения которых необходимо и достаточно выражения воли одной стороны; - двухсторонние; - многосторонние.

2. *По способу заключения*: - заключенные с личным участием конкретного лица; - заключенные на основании предъявленной доверенности.

3. *По обязанностям сторон*: - возмездные; - безвозмездные.

4. *По формам совершения*: - в простой письменной форме; - в нотариально удостоверенной форме.

5. *По определению взаимных обязательств*: - условные, когда возникновение и прекращение обязательств зависит от определенных условий, наступление которых неизвестно; - коммуникативные, когда взаимные обязательства установлены в конкретных показателях.

6. *По месту совершения сделок*: - сделки, осуществляемые на неорганизованном рынке; - сделки, осуществляемые на организованном рынке.

7. *По времени возникновения*: - реальные; - формальные.

8. *По статусу содержания*: - действительные, которые соответствуют требованиям нормативно – законодательной базы; - недействительные, которые не соответствуют требованиям нормативно- законодательной базы и могут быть незначимыми и недействительными.

Правовое регулирование сделок осуществляется в соответствии с положениями статей 154 – 190 Гражданского кодекса Республики Беларусь и другими нормативными и законодательными актами. Право собственности, как

право конкретных субъектов на определенные объекты недвижимости, сводится к *трем правомочиям*:

- праву *владения*, в форме предоставляемой законодательством возможности фактического обладания объектом недвижимости и удержания его в собственном владении;

- праву *пользования*, в форме, основанной на законодательстве возможности эксплуатации объекта недвижимости, извлечения из него полезных свойств или дохода;

- праву *распоряжения*, в форме предоставления на законодательном уровне собственнику возможности по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие юридическую судьбу объектов недвижимости.

В совокупности эти правомочия тесно взаимосвязаны между собой и образуют юридическое содержание права собственности на недвижимость. Однако право владения, пользования и распоряжения недвижимостью не содержат набора всех характеристик права собственника объекта недвижимости, так как он, по своему усмотрению, может передавать другим лицам права на принадлежащее ему имущество, оставаясь при этом его собственником (ст. 210 ГК РБ). На этих положениях сформирована возможность передачи недвижимости в *доверительное управление* другому лицу, что не предполагает переход к нему права собственности, а только правомочия распоряжения.

Объекты недвижимости могут находиться на правах *оперативного управления* и *хозяйственного ведения*. В первом случае объектами недвижимости можно только владеть и пользоваться в соответствии с поручением собственника, а во - втором - владеть, пользоваться и распоряжаться.

Субъектами права государственной собственности являются Республика Беларусь, как государство, и административно - территориальные единицы, а частной – физические и негосударственные юридические лица (ст.213 ГК РБ).

Основанием для приобретения права собственности являются (ст.219 ГК РБ): - право на изготовленную (созданную) новую вещь (объект собственности), которое приобретается лицом, создавшим ее (его); - право на результаты, доходы, полученные в результате использования имущества (объекта недвижимости), которое приобретается на условиях, изложенных в ст. 136 Гражданского кодекса Республики Беларусь; - право на имущество, которое имеет собственника, но может быть приобретено другим лицом на основании договора купли – продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества (в соответствии с завещанием или законом); - право на имущество, не имеющего собственника, либо собственника, отказавшегося или утратившего право собственности, в соответствии с существующими законодательными нормами и порядком; - право собственности, когда члены жилищного, жилищно-строительного, дачного, гаражного и других кооперативов, приобретают такое право после уплаты взносов и момента регистрации этого права в установленном порядке.

Некоторыми *особенностями* обладают права собственности на *землю*. В соответствии со ст. 12 Кодекса Республики Беларусь о Земле, собственность на землю может быть государственной и частной. Земельные участки могут предоставляться в частную собственность гражданам Республики Беларусь для: - строительства и обслуживания жилого дома; - обслуживания квартиры в жилом доме, отделенной от других квартир и расположенной непосредственно на земельном участке; - ведения личного подсобного хозяйства; - коллективного садоводства; - дачного строительства.

Земельные участки могут находиться в пожизненном наследуемом владении у граждан Республики Беларусь, на правах постоянного пользования у юридических лиц Республики Беларусь, а также на правах аренды. При этом, свободное использование принадлежащих собственнику земельных участков ограничивается установлением особых прав на них в интересах государства.

Земельные участки, находящиеся в частной собственности, могут являться предметом договоров купли – продажи, мены, дарения, ренты, аренды, ипотеки и переходить по наследству в соответствии с законодательством с учетом ограничений, установленных Кодексом Республики Беларусь о Земле и иными законодательными актами. Сделки с земельными участками совершаются при сохранении их целевого назначения и наличия документов, удостоверяющих права на эти участки, с согласия собственника земельного участка.

Земельные участки, находящиеся в частной собственности, могут являться предметом ипотеки, а право аренды земельных участков - предметом залога, но только в качестве обеспечения по кредитному договору, заключенному с банком, а в определенных случаях по другим договорам, заключенными с другими организациями. Стоимость земельного участка, находящегося в частной собственности и являющегося предметом ипотеки, не может быть ниже его кадастровой стоимости.

При переходе прав на капитальные строения, расположенные на земельном участке, к приобретателям переходят права и обязанности на соответствующий земельный участок. Прекращение права частной собственности на земельные участки осуществляется по решению суда соответствующей инстанции в рамках его компетенции, а также в случаях добровольного отказа собственника, изъятия участка для государственных нужд, изменения вещного права на участок и иных случаях. Изъятие земельных участков осуществляется по решению государственного органа, осуществляющего государственное регулирование и управление в области использования и охраны земель в соответствии с их компетенцией.

При осуществлении сделок на рынке земли, наряду с правом собственности, необходимо учитывать и вещные права лиц, не являющихся собственниками земли, потому как наличие вещных прав на недвижимость, в том числе земельный участок, является фактором ограничения прав непосредственного собственника этой недвижимости.

В соответствии со ст. 217 Гражданского кодекса Республики Беларусь, вещными правами являются: - право хозяйственного ведения; - право

оперативного управления; - право пожизненного наследуемого владения земельным участком; - право постоянного пользования земельным участком; - право временного пользования земельным участком; - сервитуты (право ограниченного пользования земельным участком).

При этом переход права собственности на имущество к другому лицу не является основанием для прекращения вещных прав на это имущество, потому как вещные права лица, не являющегося собственником, защищаются от их нарушения в порядке, установленном Гражданским кодексом Республики Беларусь.

В соответствии с кодексом Республики Беларусь о Земле предоставление земельных участков, находящихся в государственной собственности, осуществляется в соответствии с порядком об изъятии и предоставлении земельных участков, установленным Президентом Республики Беларусь. Земельные участки, находящиеся в государственной собственности, предоставляются по результатам проведенных аукционов. Без проведения аукционов земельные участки могут предоставляться в случаях, установленных Президентом Республики Беларусь.

Чтобы решение об изъятии земельного участка было принято, *необходимо наличие следующих документов,* подтверждающих: - наименование землепользователей, из земель которых изымается участок; - площадь земельного участка и виды изымаемых земель; - наименование лиц, которым предоставляется земельный участок; - вещное право на земельный участок и срок окончания его действия в случае, если право является срочным; - целевое назначение предоставляемого земельного участка, а также назначение земельного участка в соответствии с единой классификацией назначения недвижимого имущества, утвержденного в установленном порядке, и при необходимости, сведения о переводе земельного участка из одной категории и вида в другие; - сведения о том, что земельный участок предоставляется гражданину для строительства и обслуживания жилого дома, как нуждающемуся в улучшении жилищных условий; - размер и условия платы за земельный участок, предоставленный в частную собственность, или за право заключения договора аренды земельного участка; - размеры убытков, потерь сельскохозяйственного и лесохозяйственного производства, подлежащих возмещению, порядок и условия возмещения, определенный счет республиканского бюджета, предназначенный для зачисления на него соответствующих платежей; - наличие ограничений прав в использовании земельного участка, в том числе земельного сервитута; - условия снятия, сохранения и использования плодородного слоя почвы, а также порядок возврата и рекультивации земель, предоставляемых во временное пользование; - иные условия отвода земельных участков.

Перечень документов может быть расширен органами исполнительной власти и местного самоуправления. Законодательными актами и решениями Президента Республики Беларусь могут устанавливаться и иные случаи предоставления земельных участков, аренды, прав ограниченного пользования чужим участком (сервитут) и т. д. В Гражданском кодексе Республики

Беларусь, кодексе Республики Беларусь о Земле, других нормативных и законодательных документах закреплены принципы, по которым реализуются сделки с объектами недвижимости, основным из которых является принцип свободы договора, а также формы и методы осуществления сделок.

В соответствии со ст. 167 – 182 Гражданского кодекса Республики Беларусь, сделка является недействительной по основаниям, установленным настоящим кодексом, либо иными законодательными актами, в силу признания ее таковой судом (оспоримая сделка), либо независимо от такого признания (ничтожная сделка). Недействительность сделки не влечет юридических последствий, за исключением случаев, связанных с ее недействительностью, которая считается недействительной с момента ее совершения. При недействительности сделки каждая из сторон обязана возвратить другой все полученное по сделке, а в случае невозможности возврата полученного, возместить его стоимость в деньгах, если иное не предусмотрено настоящим кодексом либо иными законодательными актами.

Сделка, не соответствующая требованиям законодательства, ничтожна, если законодательный акт не устанавливает, что такая сделка оспорима или не предусматривает иных последствий нарушения. Сделки, совершение которых запрещено законодательством, мнимые сделки (совершенные для вида), совершенные гражданином, признанным недееспособным, несовершеннолетними (не достигшими 14 лет), относятся к ничтожным. Сделки, совершенные несовершеннолетними в возрасте от 14 до 18 лет без согласия родителей, усыновителей или попечителей, могут быть признаны судом недействительными по иску родителей, усыновителей или попечителей. Недействительными могут быть признаны сделки, совершенные гражданином в состоянии, не способном понимать своих действий, ограниченным судом в дееспособности, совершенные под влиянием заблуждений, обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой, а также вследствие стечения тяжелых обстоятельств при крайне выгодных для себя условиях, чем воспользовалась другая сторона.

Сделки, совершенные юридическими лицами в противоречии с целями их деятельности, либо не имеющим специального разрешения (лицензии) на занятие соответствующей деятельностью, могут быть признаны недействительными судом по иску собственника имущества. Иск об установлении факта ничтожности сделок и о применении последствий их недействительности, может быть предъявлен в течение 10-ти лет со дня, когда началось их исполнение.

Исполнение обязательств по сделкам может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законодательством или договором.

Неустойка (штраф, пеня) – это определенная законодательством или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору, если иное не предусмотрено законодательными актами, в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства. Соглашение о неустойке должно

быть совершено в письменной форме, независимо от формы основного обязательства. Размер неустойки может быть изменен соглашением сторон, если законодательство этого не запрещает.

Залог – это способ обеспечения исполнения обязательств, при котором залогодержатель имеет право, в случае неисполнения залогодателем этого обязательства, получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества, преимущественно перед другими кредиторами, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами.

Залогодатель – должник по обеспеченному залогом обязательству или третье лицо, которым заложенное имущество принадлежит на праве собственности или на праве хозяйственного ведения. Залогодателем права может быть лицо, которому принадлежит закладываемое право.

Предметом залога является всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права, за исключением имущества, изъятого из оборота, требований и т. д.

Залогодержатель – кредитор по обеспеченному залогом обязательству, отвечающий за полную или частичную утрату или повреждение переведенного ему предмета залога.

Договор – это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, является *возмездным.* Договор, по которому одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее платы или иного встречного предоставления - *безвозмездным.* Договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Оферта – это адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение.

Акцепт - это признание ответа лица, которому адресована оферта, о ее принятии.

Договор купли-продажи недвижимого имущества - есть соглашение, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать недвижимость (товар) в собственность, хозяйственное ведение, оперативное управление, другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Условием договора продажи жилого дома, квартиры, части жилого дома или квартиры, в которых проживают лица, сохраняющие в соответствии с законодательными актами право пользования этим жилым помещением после его приобретения покупателем, является перечень этих лиц с указанием их прав на пользование продаваемым жилым помещением.

По *договору продажи предприятия* продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом, как имущественный комплекс,

за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам.

По *договору мены* каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один товар в обмен на другой.

По *договору дарения* одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне (одаряемому) имущество в собственность, либо имущественное право к себе или к третьему лицу, либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом.

По *договору ренты*, которая может быть постоянной или пожизненной, одна сторона (получатель ренты) передает другой стороне (плательщику ренты) в собственность имущество. Плательщик ренты обязуется в обмен на полученное имущество периодически выплачивать получателю ренту в виде определенной денежной суммы, либо предоставления средств на его содержание в иной форме. Получателями постоянной ренты могут быть только граждане, а также некоммерческие организации, если это не противоречит законодательству и соответствует целям их деятельности. Пожизненная рента может быть установлена на период жизни гражданина, передающего имущество под выплату ренты, либо на период жизни другого указанного им гражданина.

По *договору аренды* (имущественного найма) арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование или только во временное пользование. В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и иные имущественные комплексы, капитальные строения, изолированные помещения, машино – места, их части, определенные сторонами в договоре, а также оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования. Доходы и продукция, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью.

Арендодателями являются лица, управомоченные законодательством или собственником сдавать имущество в аренду. Договор на срок более одного года, если одна из сторон является юридическим лицом, независимо от срока, должен быть заключен в письменной форме. Порядок, условия и сроки внесения арендной платы определяются договором аренды. Отношения, вытекающие из договора найма жилого помещения, регулируются жилищным кодексом Республики Беларусь.

5.9. Особенности развития белорусского рынка недвижимости

Формирование современного рынка недвижимости представляет собой качественно новую для белорусской экономики функциональную структуру, развитие которой осуществляется циклично. Циклы трансформации рынка

недвижимости являются следствием развития экономических отношений и по временным параметрам не совпадают с экономическими циклами. Как правило, стадии развития рынка недвижимости предшествует период подъема в системе экономических отношений, а снижение активности в экономике является следствием уменьшения спроса на созданные объекты недвижимости. В результате происходит изменение политики деятельности рынка недвижимости, аргументом которой выступает положение о том, что после прохождения кризисной фазы в экономике наступает период стабилизации, по мере расширения сферы которого происходит повышение уровня востребованности на объекты недвижимости.

Дальнейший процесс развития рынка недвижимости связан с его перенасыщением, вследствие вывода на рынок большого количества объектов, что приводит к замедлению сделок по их продаже и снижению цен, образованию излишек строительных материалов. Такие процессы повторяются в определенном циклическом порядке до тех пор, пока спрос и предложение на объекты недвижимости не окажутся в состоянии равновесия и в функциональную деятельность рынка недвижимости будут вовлечены все субъекты рыночной сферы. Изменение процессов функционирования рынка недвижимости и его структуры происходит симметрично изменению условий и существующей инфраструктуры в системе экономических отношений страны.

Особенности современного рынка недвижимости находят проявление в процессе купли-продажи объектов, когда продавцы и покупатели осуществляют сделки на основе интуитивных подходов, вследствие отсутствия полной и достоверной информации о ценовых характеристиках, тенденциях изменения спроса и предложения. Это приводит к тому, что степень неопределенности при установлении цен на рынке недвижимости может быть значительно выше, чем на других рынках. Происходит разбалансирование экономических интересов общества, коллективов, конкретных индивидов, несовмещенность административных норм и правил. Структурная взаимозависимость и система отношений между различными группами и уровнями управления рынком недвижимости не коррелируется с общей экономической политикой страны. Взаимозависимость интересов между различными уровнями общественных формирований на рынке недвижимости может представлять собой (рис. 5.3).

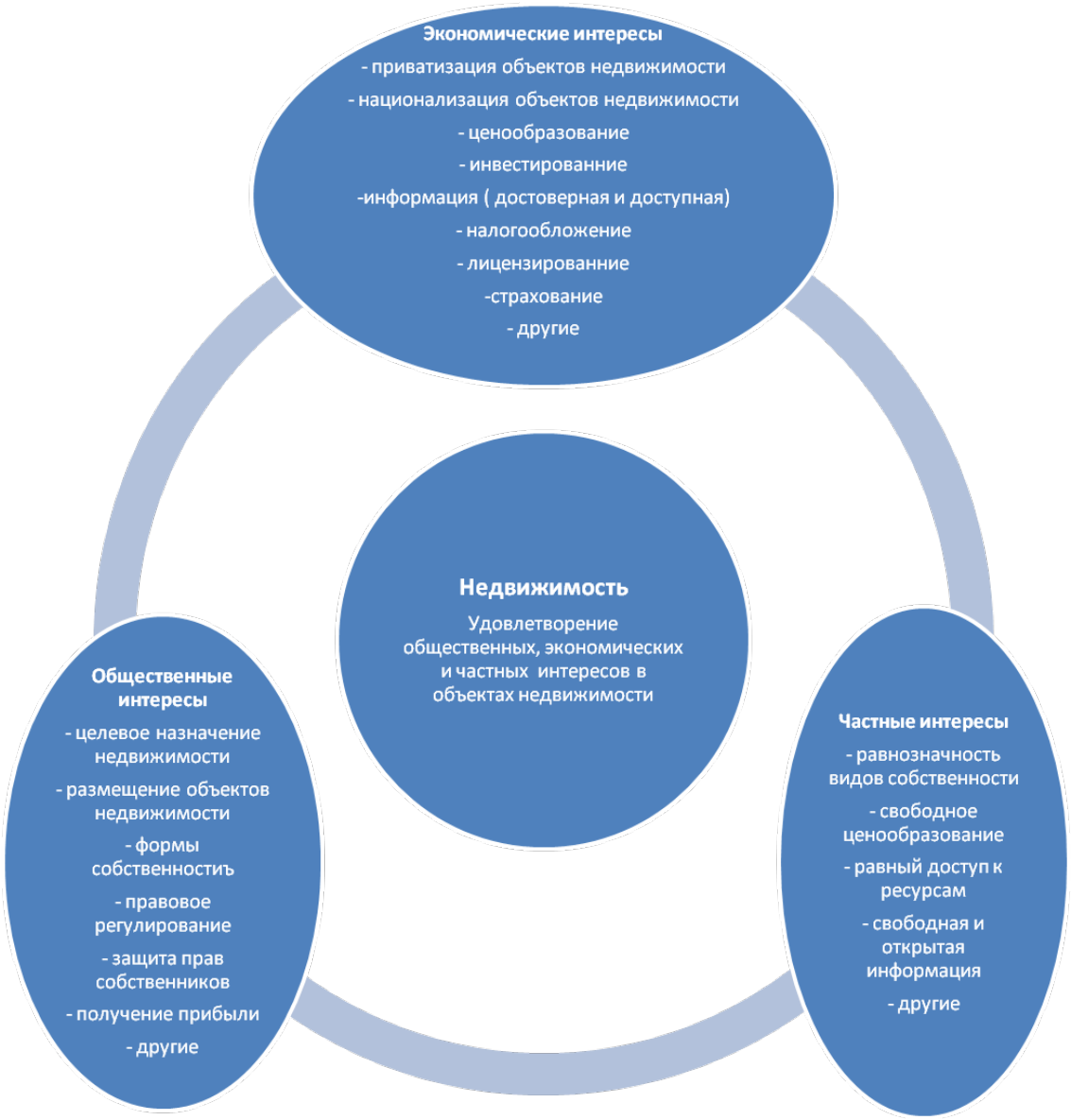


Рис. 5.3. Недвижимость как сфера удовлетворения государственных, коллективных и личных интересов

Но удовлетворение потребностей в виде интересов в конкретных видах недвижимости носит специфический характер и имеет ряд особенностей, к которым следует отнести (табл. 5.2).

Таблица 5.2. Особенности рынка недвижимости

№ п/п	Признаки особенностей	Характеристика особенностей
1.	Локальность	- неподвижность; - зависимость цены объекта от его местоположения.
2.	Стоимость	- зависимость цены от материалов, из которых построен объект; - сезонные колебания цен; - зависимость цены от функционального назначения объекта; - зависимость цены от уровня и качества выполненных работ; - зависимость цены от спроса и предложения.
3.	Эластичность предложений	- при росте спроса цена может увеличиваться; - при росте предложения цена может уменьшаться; - спрос и предложение могут быть достаточно быстро изменчивыми.
4.	Конкурентоспособность объектов недвижимости	зависит: - от спроса и предложения; - от качества; - от места расположения; - от индивидуальных и функциональных свойств; - от цены; - других факторов.
5.	Уровень открытости рынка недвижимости	- свободный доступ информации; - неполная и неточная информация.
6.	Оформление сделок купли - продажи	- государственная регистрация объектов недвижимости; - юридические особенности и сложности оформления сделок; - ограничения и особые условия при оформлении сделок.
7.	Инвестирование капитала в недвижимость	- условия привлечения инвестиций; - правовая база для привлечения инвестиций.
8.	Формы собственности	- особенности приватизации государственных объектов; - юридические особенности вложения капитала в государственную и частную формы собственности.
9.	Низкая взаимозаменяемость объектов недвижимости	- одинаковых объектов недвижимости практически не бывает.
10.	Недостаточная степень открытости	- эксклюзивность, конфиденциальность сделок
11.	Ограниченное количество продавцов и покупателей	- ввиду специфического назначения объектов недвижимости и относительно высокой их стоимости

12.	Разновидность затрат по объектам недвижимости	- большие объемы инвестиций на создание объекта недвижимости; - затраты на поддержание объекта недвижимости в нормальном функциональном состоянии; - затраты в виде налога на имущество; - затраты в виде государственных пошлин, сборов и др.
13.	Низкая эластичность предложения	- рост спроса, несмотря на одновременный рост цен на объекты недвижимости, не может быть удовлетворен, так как построить объекты в требуемом количестве в короткие сроки невозможно
14.	Индивидуализация спроса	- объекты недвижимости практически не взаимозаменяемые; - требования к объектам недвижимости со стороны покупателей специфические; -обеспечение сбалансированности и пропорциональности между объектами, выставленными на продажу на рынок, затруднительно или невозможно вообще
15.	Неравномерный характер спроса и предложения на объекты недвижимости	- объекты недвижимости обладают разными потребительскими качествами вследствие их месторасположения, состояния и наличия инфраструктуры, предприятий бытового и культурного обслуживания и т. д.
16.	Цикличный характер продаж объектов недвижимости	- экономический подъем на рынке недвижимости наступает раньше, чем в целом в экономике, а спад – предшествует снижению уровня эффективности в системе экономических отношений
17.	Сложности в совершении и оформлении сделок купли – продажи	- несовершенство нормативно – законодательной базы; - чиновничий формализм в предоставлении покупателям и продавцам достоверной, полной и своевременной информации; - обременение объектов недвижимости правами третьих лиц

18.	Государственное регулирование деятельности рынка недвижимости	- находит проявление в наличии высокого уровня рекомендательных, обязывающих и запрещающих положений и трактований в документах нормативно – законодательного характера
19.	Назначение объектов недвижимости	- удовлетворение общественных потребностей; - возможность и причина привлечения инвестиций; - возможность получения дохода от деятельности объектов недвижимости; - средство вложения капитала
20.	Ликвидность	- низкий уровень ликвидности объектов недвижимости вследствие большого промежутка времени, необходимого для подготовки их к продаже, поиска покупателей, совершения сделок и т. д.
21.	Специфичность в управлении	- организация коммунального обслуживания; - проведение ремонта зданий и оборудования; - управление финансовыми потоками; - проведение мероприятий по повышению уровня конкурентоспособности объектов недвижимости
22.	Трансакционные издержки	- высокий уровень издержек, связанных с заключением договоров и проведением сделок купли – продажи объектов недвижимости
23.	Целесообразность приобретения объектов недвижимости	- анализ данных, показателей и критериев, характеризующих положительные стороны и преимущества объектов недвижимости; - анализ данных, показателей и критериев, характеризующих отрицательные стороны и недостатки объектов недвижимости;

Анализ особенностей рынка недвижимости позволяет выделить преимущества и недостатки в его деятельности.

Преимущества: - возможность организации сделок купли – продажи объектов недвижимости с привлечением профессиональных участников, что способствует повышению уровня их достоверности и эффективности; - возможность организации широкой и разветвленной рекламы, что способствует повышению уровня потребительского спроса и его устойчивости независимо от сезонных колебаний и других негативных факторов; - возможность получения большего дохода на протяжении всего периода эксплуатации объекта недвижимости; - возможность организации научных исследований и разработки на этой основе комплекса мер по защите участников рынка недвижимости от непредвиденных изменений рыночной конъюнктуры, в том числе в процессе долгосрочного характера аренды и длительного срока эксплуатации объектов.

Недостатки: - относительная закрытость информационных ресурсов о сделках купли – продажи; - слабая развитость законодательной базы по обеспечению доступности к информационным ресурсам всеми участниками рынка недвижимости; - относительно высокий уровень трансакционных издержек по всем направлениям деятельности рынка недвижимости; - жесткая зависимость деятельности рынка недвижимости от результатов работы строительного комплекса; - сезонная зависимость уровня потребительского спроса и предложения на недвижимость; - слабая развитость материально – технической базы по определению стоимости объектов недвижимости; - относительно низкий уровень научных разработок, используемых в процессе деятельности рынка недвижимости.

Тема 6. Рынок недвижимости и предпринимательство

6.1. Понятие и сущность предпринимательской деятельности в сфере недвижимости

Относительно выраженное развитие предпринимательская деятельность в сфере недвижимости получила во второй половине 90–х годов прошлого столетия, когда характерными *особенностями* рынка недвижимости являлись:

- потребительские мотивации, связанные с ростом активности рынка недвижимости, что находило свое выражение в изменении внутреннего содержания недвижимости, главным атрибутом которого стал феномен обладания недвижимостью, а также раскрывшихся способностей юридических и физических лиц в привлечении инвестиций с целью получения дохода;
- способность объектов недвижимости уменьшать рисковые ситуации в процессе привлечения инвестиций для их создания или покупки;
- относительно гарантированная безопасность и сохранность инвестиций, привлекаемых в создание или покупку объектов недвижимости;
- относительно слабый уровень регулирования прав на недвижимость со стороны государства;

- недостаточно развитая нормативная и законодательная база в сфере рынка недвижимости, что позволяло быстро наращивать количество сделок с объектами недвижимости в ущерб государственным интересам и в пользу отдельных юридических и физических лиц;

- развитие перераспределительных тенденций между различными, по уровню доходов, слоями населения, в пользу богатых.

Совокупность этих особенностей и других факторов, явились основанием для формирования соответствующих структур предпринимательской деятельности на рынке недвижимости, а также оказало определяющее значение на состав его участников, на формы и методы работы, особенно финансовых институтов. В сфере предпринимательства стали появляться многопрофильные фирмы, выполняющие целый ряд функций, связанных со строительством жилья, оказанием консультационных услуг, страхованием предпринимательской деятельности др. Значительная часть этих организаций была сосредоточена в крупных городах и г. Минске, что способствовало их локализации деятельности и расширения сферы монополизации на рынке недвижимости.

Предпринимательство в сфере недвижимости - есть форма экономической деятельности, направленная на получение дохода или прибыли от создания и использования или продажи объектов недвижимости. Предпринимательство является одним из важнейших элементов рыночной экономики и нередко трактуется в экономической литературе под понятием «бизнес».

Бизнес - это любой вид деятельности, приносящий доход или личные выгоды. Эффективность предпринимательской деятельности в сфере недвижимости может оцениваться не только объемами или размерами полученного дохода или прибыли, но и изменением стоимости бизнеса. К *основным принципам* предпринимательской деятельности относятся:

- свобода предпринимательских действий;
- юридическое равенство различных форм собственности;
- законность в предпринимательской деятельности;
- государственное регулирование предпринимательской деятельности.

С учетом положений рыночной экономики, *предпринимательская деятельность* – это самостоятельная инициативная деятельность участников рынка недвижимости, направленная на получение дохода или прибыли от своего имени.

К *особенностям* предпринимательской деятельности можно отнести:

- инициативная, самостоятельная деятельность участников рынка недвижимости, направленная на реализацию своих способностей;
- предпринимательская деятельность сопровождается и носит рисковый характер;
- в сфере недвижимости – это продолжительный производственный, коммерческий и финансово-кредитный процесс, направленный на получение прибыли или дохода;

- основа предпринимательства - организация деятельности на базе действующих нормативных и законодательных актов.

Цели предпринимательской деятельности у каждого предпринимателя могут быть разными, но общие их интересы преследуют следующие задачи:

- самореализация своих способностей и возможностей;
- получение постоянных, устойчивых, в экономическом отношении, доходов;
- расширение сферы предпринимательской деятельности,
- способность возлагать и принимать рисковые ситуации на себя;
- способность к оценке возможных рисковых ситуаций и выживания в долгосрочных периодах предпринимательской деятельности, в том числе в условиях кризисных явлений, по отношению к другим организационным структурам.

Реализация этих и других направлений деятельности достигается предпринимателями за счет использования специфических методов управления и воздействия на складывающиеся общественные и экономические отношения, в том числе на рынке недвижимости, к которым следует отнести:

- метод согласования предпринимаемых действий с другими участниками предпринимательской деятельности на рынке недвижимости;
- метод принятия автономных решений, которые могут базироваться на правовых отношениях и на интуитивных формах, что предполагает возможное возникновение рисковой ситуации и принятия этого риска на себя;
- метод рекомендаций, который предполагает, что для соблюдения правового статуса принимаемого решения, необходимо обязательное наличие рекомендации соответствующих специалистов, в том числе юристов или профессиональных участников рынка недвижимости;
- метод ограничений, который предполагает недопущение определенных действий субъектами предпринимательской деятельности при проведении операций с объектами недвижимости, запрещенных законодательством или другими нормативными и административными актами;
- метод предписаний, который используется для регулирования процессов предпринимательской деятельности посредством предписания одной стороны правовых отношений другой, подлежащего обязательному выполнению.

Поэтому выбор организационно – правовой формы предпринимательской деятельности должен производиться с учетом совокупности конкретных особенностей и признаков, характеризующих направленность действий предпринимательских структур. При этом, обязательно должны учитываться особенности, связанные с их правовым статусом, с существующими предпринимательскими отношениями, элементами рыночной экономики и элементами государственного регулирования. Эти отношения могут находить выражение в следующих формах:

- коммерческих или чисто предпринимательских, в виде отношений «предприниматель - предприниматель» по горизонтали;

- некоммерческих, в виде отношений «предприниматель - органы государственного управления» по вертикали.

В соответствии с законом Республики Беларусь от 28.05.1991 года № 813-Х11 «О предпринимательстве в Республике Беларусь» с дополнениями и изменениями, предпринимательская деятельность может осуществляться в виде индивидуальной трудовой деятельности, а также в различных организационно – правовых формах предприятий (юридических лиц).

Коммерческие организации могут создаваться в формах производственных кооперативов, хозяйственных товариществ, государственных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме учреждений, финансируемых собственником, общественных объединений, фондов и др.

Основными видами предпринимательской деятельности в сфере рынка недвижимости являются:

- *производственная деятельность*, предполагающая создание объектов недвижимости или услуг в сфере недвижимости для последующей их реализации потребителям (физическим или юридическим лицам);

- *коммерческая или торговая деятельность*, когда предприниматели выступают в роли торговцев (коммерсантов), приобретая недвижимость у других лиц и продавая ее третьим лицам;

- *финансово – кредитная деятельность*, связанная с выдачей кредитов, куплей – продажей ценных бумаг и другими финансово – кредитными операциями;

- *страховая деятельность*, цель которой состоит в страховании объектов недвижимости и возмещении страхователю ущерба вследствие непредвиденной потери имущества или урона имуществу;

- *посредническая деятельность*, когда предприниматель или предпринимательская структура сами не создают объекты недвижимости и не продают их, а выступают в роли посредника, связующего звена между субъектами рынка недвижимости в товарно – денежных операциях;

- *деятельность по выполнению управленческих функций*, оценочных, консультационных, консалтинговых и др.

Основными формами предпринимательской деятельности в сфере рынка недвижимости являются:

- *индивидуальная*, к которой относится частное предпринимательство физических лиц, занимающихся индивидуальной предпринимательской деятельностью на рынке недвижимости, а также группа физических лиц, осуществляющих индивидуальную предпринимательскую деятельность под брендом какой – либо фирмы на основании договора;

- *коллективная*, которая находит проявление в виде предпринимательской деятельности под брендом «предприятие» в форме производственных кооперативов, хозяйственных товариществ, обществ и др.

Структура предпринимательской деятельности на рынке недвижимости представляет собой (рис. 6.1.).



Рис. 6.1. Структура предпринимательской деятельности на рынке недвижимости

Ведущее место на рынке недвижимости занимают сделки с жилой недвижимостью, что в современных условиях явилось определяющим фактором формирования предпринимательских структур, состава покупателей и продавцов, форм и методов работы на рынке. Многие предпринимательские структуры стали концентрировать свою деятельность в этой сфере посредством создания специальных подразделений, ориентированных на работу с жилой недвижимостью. Особенностью таких предпринимательских структур является усложнение спектра операций, осуществляемых на рынке недвижимости, и появление, вследствие этого, новых видов предпринимательской деятельности, являющихся характерными для стран с рыночной экономикой. Основными профессиональными участниками предпринимательской деятельности на рынке недвижимости стали риелторы, девелопменты, риелторские и девелопментские структуры.

6.2. Содержание и основные направления риелторской деятельности

Риелторская деятельность - есть совершение гражданско – правовых сделок с объектами недвижимости, осуществляемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе договора или доверенности с заинтересованным лицом от его имени и за его счет, либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица.

Риелторская деятельность - относительно новый вид оказания услуг на рынке недвижимости, основными видами которой являются:

1. *Брокерские услуги*, которые осуществляются в виде сделок с объектами недвижимости по поручению клиентов на основании договоров поручения или комиссии, в том числе по нахождению контрагентов с целью возможного заключения между ними договоров, подготовке и подписанию соответствующих документов;

2. *Услуги по организации торгов недвижимостью*, которые осуществляются субъектом риелторской деятельности при организации и проведению публичных торгов объектами недвижимости, включая услуги по заключению договоров и их выполнению. К ним *можно отнести*: - услуги по информационному обеспечению участников торгов объектами недвижимости, в том числе ценовыми характеристиками; - консультативные услуги, связанные с оформлением документов и порядка проведения торгов; - услуги по организации и проведению денежных расчетов.

3. *Услуги по предоставлению и оказанию консультативной и информационной* помощи по основным видам деятельности рынка недвижимости, включая информацию об объектах недвижимости, данные о проведенных анализах и прогнозах состояния рынка, по проблемам нормативного и законодательного характера, организации и размещении рекламы, особенностях выбора продавцов, покупателей и посредников при осуществлении сделок купли – продажи объектов недвижимости и др.

4. *Услуги по управлению недвижимостью*, в процессе оказания которых субъекты риелторской деятельности за вознаграждение осуществляют от своего имени управление объектами недвижимости, переданными им во владение, но принадлежащие на правах собственности другому лицу, в интересах которого осуществляется управление. Порядок управления в этих случаях осуществляется в соответствии с требованиями Гражданского кодекса Республики Беларусь и заключенным договором на управление недвижимостью.

5. *Услуги по проведению риелторской экспертизы*, которые включают: - услуги по исследованию технических, правоустанавливающих и других документов и нормативных актов, относительно их полноты охвата характеристик объектов недвижимости и их соответствия действующему законодательству; - услуги по определению рыночной стоимости объектов недвижимости на момент проведения риелторской экспертизы с учетом состояния и особенностей рынка недвижимости.

Риелторская экспертиза должна производиться на принципах независимости и требований законодательных и нормативных актов. Данные ее результатов, оформляются письменно с отражением всех сторон и характеристик объекта недвижимости в соответствии с условиями договора.

В рамках риелторской деятельности осуществляются *следующие виды сделок* с недвижимостью:

- *купля – продажа* объектов недвижимости с оформлением перехода права собственности от одного владельца к другому по договорной цене;

- *обмен* (мена) собственности на объекты недвижимости между двумя и более сторонами на условиях договорных отношений;

- *дарение*, в форме добровольной безвозмездной передачи прав собственности на недвижимость другому юридическому или физическому лицу;

- *наследование*, в форме перехода собственности на недвижимость наследнику после смерти собственника;

- *приватизация*, в форме передачи недвижимости в собственность юридического или физического лица, находящейся в их пользовании или владении;

- *аренда*, в форме передачи недвижимости в пользование физическому или юридическому лицу на определенный срок по договорной цене в соответствии с действующими нормативными и законодательными актами и положениями заключенного договора на аренду.

Отношения, возникающие между юридическими либо физическими лицами, являющимися потребителями риелторских услуг, регулируются Правилами осуществления риелторской деятельности к Указу Президента Республики Беларусь от 09.01. 2006 года № 15 «О риелторской деятельности Республики Беларусь», а также постановлениями Министерства юстиции Республики Беларусь, другими постановлениями министерств и ведомств Республики Беларусь.

Правилами установлены следующие основные понятия в сфере риелторской деятельности:

Риелторская организация – это коммерческая организация, осуществляющая риелторскую деятельность на основании специального разрешения (лицензии) с указанием составляющих лицензируемый вид деятельности риелторских услуг.

Специалист по риелторской деятельности - риелтер или агент по операциям с недвижимостью.

Риелтер - работник риелторской организации, имеющий свидетельство об аттестации, выданное в установленном законодательством порядке, и оказывающий от имени этой организации все риелторские услуги.

Агент по операциям с недвижимостью - работник риелторской организации, не имеющий свидетельства об аттестации риелтора, и оказывающий от имени этой организации отдельные риелторские услуги, перечень которых определен правилами риелторской деятельности.

Потребитель услуг риелторской организации - юридическое или физическое лицо, которое имеет намерение обратиться за оказанием риелтерских услуг, либо которому риелтерская организация оказывает риелторские услуги.

К *основным направлениям* деятельности риелторов следует отнести:

1. Выполнение риелтором работ, относящихся к функциям агентов. В этом статусе риелтор осуществляет заключение агентских договоров с потребителями услуг о выполнении и реализации определенных юридических действий, заключенных от своего имени, но за счет потребителя.

2. Выполнение риелтором работ в качестве поверенного. В этих условиях заключается договор поручения, которым на риелтора возлагаются обязательства по осуществлению от своего имени за счет доверителя,

определенных юридических действий в отношении принадлежащего ему или используемого им объекта недвижимости.

3. Выполнение риелтором работ в качестве брокера. В этих условиях между потребителем услуг и риелтором заключается договор комиссии, в соответствии с которым риелтор принимает на себя обязательства от своего имени за счет комитента, совершить одну или несколько сделок с объектами недвижимости с выполнением *брокерских функций* по: - выступлению доверенным лицом одной или обеих сторон по сделке с объектом недвижимости; - анализу негативных и позитивных явлений и факторов, сопутствующих сделке; - разработке оптимальной программы проведения соответствующей операции с объектом недвижимости с наименьшими издержками и риском.

4. Выполнение риелторской фирмой дилерских функций. Это необходимо тогда, когда объект недвижимости был приобретен ранее с целью продажи и находится в собственности самого риелтора.

5. Выполнение риелтором посреднических услуг. В этих условиях риелтор организует и осуществляет деятельность по оказанию услуг по поиску контрагентов для лиц, изъявивших желание приобрести или продать какой – либо объект недвижимости. Риелтор в этом случае не является непосредственной стороной.

6. Выполнение риелтором функций, относящихся к торговой деятельности. В этом статусе риелтор выполняет следующие виды работ: - предоставляет услуги по информационному обеспечению участников сделки; - предоставляет консультационные услуги и услуги по оформлению документов; - предоставляет услуги по надлежащему и безопасному проведению расчетов по сделкам.

7. Выполнение риелторской фирмой работ, связанных с созданием новых объектов недвижимости с целью последующей продажи. Эта деятельность осуществляется фирмой на основе партнерства, в том числе государственно – частного, с инвестиционно – строительными компаниями.

8. Выполнение риелторской фирмой работ, связанных с созданием отдельного объекта недвижимости с целью его последующей продажи, посредством изменения правого статуса ранее существовавшего объекта, в том числе имущественного комплекса. Это происходит в случаях, когда приватизированные предприятия не имеют правоустанавливающих документов на объекты недвижимости, а риелторское агентство проводит полный комплекс работ, от консалтинга до оформления прав собственности на землю.

9. Выполнение риелторской фирмой работ, связанных с производственной недвижимостью. Такая деятельность риелторов направлена, как правило, на аренду и продажу офисных, торговых и складских помещений.

10. Выполнение риелторской фирмой работ, связанных с производственной недвижимостью по программе реструктуризации производства. Эта деятельность осуществляется на основе аккредитации Комитета по имуществу Республики Беларусь.

11. Выполнение риелторской фирмой работ, связанных с управлением недвижимостью. Такая деятельность осуществляется на основании: - агентских договоров и договоров подряда; - договоров аренды с правом субаренды для клиентов; - доверительного управления объектов недвижимости.

При осуществлении предпринимательской деятельности по оказанию риелторских услуг могут использоваться другие различные формы и методы, но технология их предоставления и реализации сводится в основном к следующим этапам:

1-й этап. Получение заявки по услуге, в ходе которой риелторами осуществляется: - изучение характера и объема предстоящих работ на основе представленной заказчиком информации по объекту недвижимости; - установление ограничительных условий при выполнении работ.

2-й этап. Предварительный осмотр объекта и подготовка договора об оказании риелторских услуг, в ходе которого производится: - конкретизация предмета договора и подготовка к его подписанию; - составление плана выполнения работ по договору.

3-й этап. Сбор и анализ данных об объекте недвижимости, который включает следующие виды работ: - сбор документов об объекте недвижимости и подтверждение достоверности, актуальности и полезности собранной информации, необходимой для проведения сделки с недвижимостью; - предоставление отчета заказчику о проделанной работе и информирование заказчика о степени готовности участников к заключению сделки.

4-й этап. Юридическое сопровождение сделки, который включает следующие виды работ: - формирование комплекта необходимых документов; - подтверждение на юридическом уровне законности проводимой сделки; - определение возможных рисков, которые могут возникнуть в процессе проведения сделки, - подготовка заказчику документов и материалов, необходимых для согласования условий, техники проведения и оформления сделки.

5-й этап. Осуществление сделки с недвижимостью и оплата риелтерских услуг, в ходе которого производится: - заключение сделки с недвижимостью и документальное оформление ее результатов; - подготовка и оформление акта сдачи – приемки, выполненных по договору об оказании услуг работ; - оплата услуг риелтора за выполненную работу.

Этапы выполнения работ по оказанию риелторских услуг представляют собой типичную схему отношений между риелторской фирмой и заказчиком, которую можно свести к следующей модели: - предложение фирмой набора услуг; - выбор услуги заказчиком; - заключение договора; - оказание услуги; - совершение сделки с недвижимостью; - оплата услуг риелтора за выполненную работу.

Содержание работ на каждом этапе отношений достаточно жестко формализовано и ограничено рамками лицензирования предоставляемых фирмой риелторских услуг.

Право предпринимательских структур на оказание риелторских услуг имеют только юридические лица Республики Беларусь, являющиеся

коммерческими организациями и обладающие соответствующими лицензиями. В штате такого юридического лица может находиться: - более 30 работников, из которых не менее 5-ти риелторов; - при 20 – 30 работниках - 4 риелтора; - при 10 – 20 работников - 3 риелтора; - до 10 работников - 2 риелтора. В штате обособленного подразделения юридического лица должно быть не менее одного риелтора. Количество агентов по операциям с недвижимостью не может превышать количество риелторов более чем в три раза. Руководитель юридического лица должен иметь свидетельство об аттестации риелтора или высшее образование и стаж работы не менее трех лет в качестве руководителя риелторской организации.

Претендент на право получения свидетельства об оказании риелторских услуг должен отвечать следующим требованиям:

- иметь высшее, как правило, юридическое, экономическое или строительной специальности образование;
- иметь стаж работы не менее одного года по специальности, соответствующей образованию или в качестве агента по операциям с недвижимостью.

Не требуется получения лицензии для оказания риелторских услуг государственными риелторскими организациями

6.3. Девелопмент - как особый вид предпринимательской деятельности на рынке недвижимости

Девелопмент – это вид предпринимательской деятельности, связанной с созданием объектов недвижимости, реконструкцией или изменением существующего здания или земельного участка. Это один из самых высокодоходных видов бизнеса, связанный с качественными материальными преобразованиями в содержании недвижимости, которые способствуют превращению ее в новый объект, обладающий большей стоимостью, чем его первоначальная цена.

Суть *девелопмента* состоит в его способности использования современных методов управления инвестиционными проектами, которые включают ряд профессиональных и квалифицированных действий и мер, направленных на повышение уровня эффективности использования объектов недвижимости.

Ключевыми *признаками девелопмента* в настоящее время выступают: - принципиальное и качественное преобразование объектов недвижимости с возрастанием их стоимости с одновременным повышением уровня эффективности инвестиций; - использование новых и новейших форм и методов управления процессами создания и развития недвижимости, вследствие чего происходит изменение ее физических, экономических, правовых и социальных свойств в направлении повышения уровня ее эффективности; - появление у объектов недвижимости новых потребительских качеств, соответствующих современным, повышенным требованиям и потребностям

общества; - повышение уровня ценности объектов недвижимости вследствие постоянно производимых физических и других улучшений в их содержании и структуре; - повышенные требования к правовым и административным процессам, связанные с юридическим оформлением производимых изменений, что исключает появление негативных вопросов в ходе осуществления сделок купли – продажи объектов недвижимости.

Экономический аспект девелопмента состоит в изменении и повышении ценности объекта недвижимости, придании ему физического потенциала, который позволяет реализовать его способности к дальнейшему саморазвитию посредством перехода от одного физического состояния к другому. При этом, рост ценности объекта недвижимости обеспечивается не любыми физическими преобразованиями, а только теми, которые используют новые технологии и достижения НТП и соответствуют требованиям рынка и запросам потребителей.

Девелопер - предприниматель, занимающийся созданием объектов недвижимости, в том числе организацией соответствующих процессов по их строительству, сопровождению и контролю за ходом их сооружения на всех этапах строительства. В настоящее время девелоперами в основном выступают юридические лица в виде девелоперских организаций, которые обладают значительно большими возможностями, чем физические лица, вследствие наличие у них высокопрофессиональных работников и способностей по привлечению инвестиционных ресурсов.

. В практике рыночной деятельности различают *три вида девелопмента*:

1. *Fee - девелопмент*, когда девелопер выполняет функции исполнителя и не несет финансовых рисков, получая за свою работу фиксированный гонорар;

2. *Speculative -девелопмент*, когда девелопер выступает в роли инициатора проекта, принимает на себя риски, связанные с неудачей проекта;

3. *BTS (Built – to - suit) - девелопмент*, когда девелопер берет на себя решение комплекса задач по созданию объекта недвижимости для реализации конкретной цели заказчика.

Кроме того, выделяют *различные виды девелопмента* в зависимости от типа объектов недвижимости: - девелопмент жилой недвижимости; - девелопмент коммерческой недвижимости; - девелопмент загородней недвижимости; - ленд - девелопмент, включающий девелопмент земли или девелопмент земельных участков.

Возможна также *классификация видов девелопмента* по классам объектов недвижимости: - девелопмент офисной недвижимости; - девелопмент торгово – развлекательной недвижимости; - девелопмент складских помещений; - девелопмент промышленной недвижимости; - девелопмент объектов социально – культурного назначения.

В определенной мере понятию «девелопер» соответствует понятие «застройщик», которое доминировало а системе экономических отношений и предпринимательской деятельности до распада Советского Союза. Содержание «застройщик» значительно шире содержания «девелопер», потому как деятельность девелопера в основном связана с привлечением инвестиций в

строительство с целью получения прибыли от продажи или сдачи в аренду объекта недвижимости.

Застройщик - это юридическое лицо любой организационно – правовой формы, имеющее в собственности земельный участок, на праве аренды или субаренды, а также возможность привлечения денежных средств участников долевого строительства в соответствии с действующим законодательством, за исключением объектов производственного назначения.

Указом Президента Республики Беларусь от 06.06.2013 года № 263 «О долевом строительстве объектов в Республике Беларусь» и Положением о долевом строительстве в Республике Беларусь определены порядок привлечения денежных средств физических лиц при строительстве многоквартирных жилых домов, *особенностями* которого являются:

- застройщик вправе привлекать денежные средства участников долевого строительства для создания многоквартирного дома и иных объектов недвижимости только после получения в установленном порядке разрешения на строительство, опубликования, размещения и представления проектной декларации в соответствии требованиями существующего законодательства. Кроме того, земельный участок должен пройти государственную регистрацию на предмет наличия права собственности на земельный участок у застройщика, предоставленного для строительства многоквартирного дома или иных объектов недвижимости;

- право на привлечение денежных средств для строительства многоквартирного дома с принятием на себя обязательств, после исполнения которого у дольщика появляется право собственности на жилое помещение в строящемся доме, имеют заемщики, отвечающие требованиям законодательных и нормативных актов, а также требованиям договора участия в долевом строительстве.

Заказчик - это уполномоченное застройщиком лицо, которое от имени застройщика организует посредством договоров отношения с подрядчиками их деятельность по выполнению комплекса мероприятий, связанных с осуществлением строительства объекта недвижимости. При этом, заказчик может не являться обязательным субъектом в процессе строительства, так как застройщик может вступать в отношения с подрядчиками самостоятельно, без посредника – заказчика. Застройщик также может обходиться без заказчика и без подрядчиков в том случае, если застройщиком является непосредственно строительная фирма или физическое лицо, самостоятельно осуществляющие строительство объекта недвижимости.

Девелопмент - относительно новый вид предпринимательской деятельности и находится на стадии внедренческого процесса. В тоже время, в связи с динамичным развитием инвестиционной деятельности и становления рыночных отношений, девелопмент представляет собой уже самостоятельное направление бизнеса, базовой составляющей которого является человеческий фактор - в виде наличия профессиональных участников рынка недвижимости.

По содержанию и структуре девелопмент (девелопментская фирма) представляет собой достаточно сложный многофункциональный инвестиционно – строительный холдинг, состоящий из нескольких юридических лиц, каждое из которых имеет свое профессиональное предназначение для выполнения определенных функций, в совокупности образующих механизм управления девелопментом (6.2.).

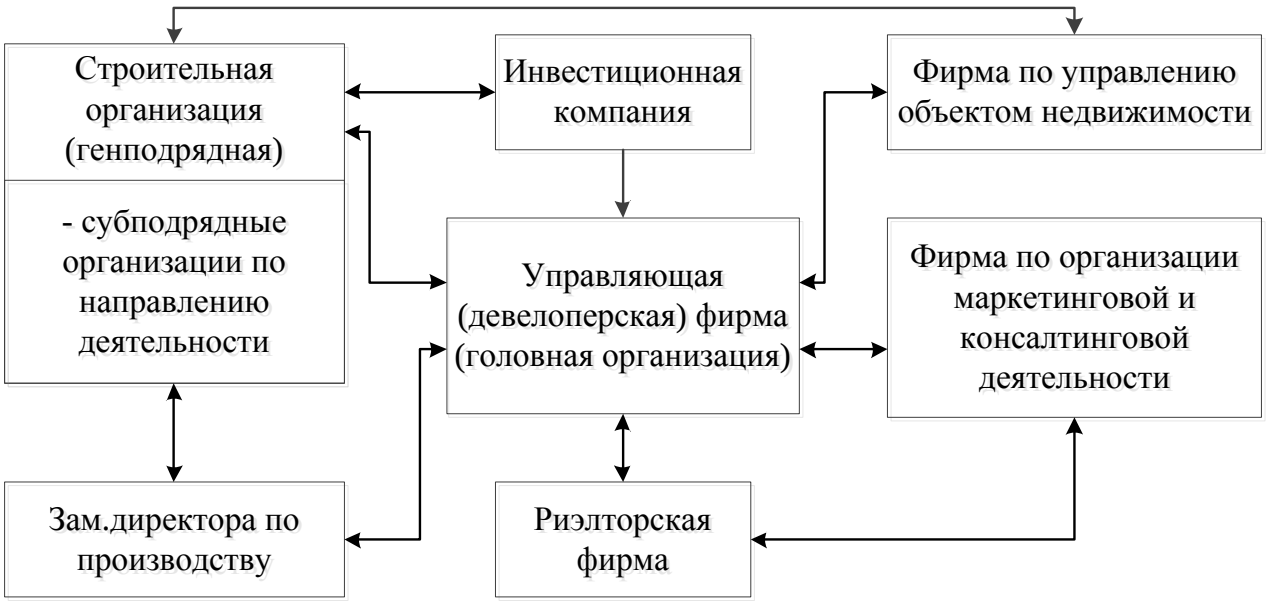


Рис. 6.2. Структурная схема механизма управления девелопментской фирмой

Отдельные организации, участвующие в создании инвестиционно – строительного проекта, могут не входить в состав девелопментской фирмы и принимать участие в решении задач, связанных с реализацией девелоперами жизненного цикла объекта недвижимости, по мере необходимости.

Этот процесс может включать несколько этапов:

1 – й этап. *Прединвестиционный,* в ходе которого разрабатывается технико – экономическое обоснование целесообразности создания объекта недвижимости, привлечения инвестиций, выбора земельного участка и его подготовка для использования в проекте, а также технико – экономическое планирование в форме разработки бизнес – плана и схемы проектного финансирования.

2 – й этап. *Инвестиционный,* в ходе которого организуется маркетинг по нахождению путей привлечения инвестиций, осуществляется разработка проектно – сметной документации, планирование обеспечения стройки материально - техническими ресурсами, а также строительство объекта недвижимости с использованием современных систем управления.

3 – й этап. *Эксплуатационный*, в ходе которого организуется и осуществляется комплекс мер по управлению эксплуатацией объекта недвижимости и его эффективного использования.

В практике рыночной деятельности девелопмент может реализовываться в различных формах, но направленность его деятельности будет всегда ориентирована на удовлетворение динамично изменяющихся общественных потребностей через систему выбора наилучших вариантов использования объектов недвижимости. С этих позиций *девелопмент* - есть механизм разрешения противоречий между потребностями общества в объектах и услугах в сфере недвижимости и количественными и качественными характеристиками объектов недвижимости. Являясь составной частью общего процесса экономического развития страны, девелопмент оказывает влияние на изменение условий хозяйственной и социальной деятельности и через систему привлечения реальных инвестиций, способствует увеличению национального богатства и дохода инвесторов и собственников.

Эффективность девелопмента находит свое проявление через систему показателей, отражающих уровень:

- коммерческой эффективности девелопмента, в виде соотношений затрат и результатов запланированных показателей доходности проекта;

- экономической эффективности девелопмента, в форме показателей, отражающих уровень влияния инвестиционных объектов недвижимости на экономические процессы народнохозяйственного значения, которые можно подразделить на *территориальные* и *отраслевые.*

Территориальные находят проявление в качественных изменениях в самих объектах недвижимости и инфраструктуре, с которой объект взаимодействует в процессе создания готовой продукции или оказания услуг.

Отраслевые находят выражение в позитивном влиянии девелопмента на экономические процессы через систему мультиплицирующего эффекта за счет высокой деловой активности в сфере недвижимости:

- *бюджетной* эффективности девелопмента, в форме прямого и косвенного эффекта. Прямой эффект находит выражение в объеме платежей и налогов, которые уплачиваются от реализации девелопментских инвестиционных проектов. Косвенный эффект достигается за счет уплаты налогов на прибыль от деятельности объектов недвижимости, налогов на имущество, землю и т. д.;

- *социальной* эффективности девелопмента, которая проявляется через систему доходов и качества проживания населения вследствие изменения внутреннего и внешнего микроклимата в объектах жилой недвижимости.

По данным российских исследователей девелопментской деятельности, научно обоснованный выбор земельного участка и анализ инвестиционного решения, позволяет обеспечить: - повышение уровня эффективности такого проекта на 20 – 50 %; - предварительное обоснование и оптимизация инвестиционных ресурсов - на 10 – 15 %; - инженерно – технологическое обеспечение земельного участка - на 15 %; - сокращение продолжительности разработки и реализации проекта - на 7 – 15 %. Кроме того, за счет удешевления строительства возможно обеспечить снижение трудозатрат на 10 – 20 %, за счет рациональной эксплуатации объекта недвижимости - на 15 - 25 %.

Инициаторами создания девелопментского проекта могут являться: - собственники объектов недвижимости, с целью повышения их ценности вследствие качественных преобразований; - инвесторы, с целью наиболее выгодного вложения средств; - девелоперы, с целью задействования своих профессиональных возможностей в форме человеческого капитала.

Всех их объединяет общая цель - разработка проектов по наиболее перспективному использованию объектов недвижимости в условиях потенциального спроса на недвижимость, конкуренции, перспективы получения дохода.

6.4. Страхование предпринимательской деятельности на рынке недвижимости

Страхование - один из важнейших элементов системы производственных отношений, главной функцией которого является возмещение субъектам рынка недвижимости материального ущерба, причиненного в процессе предпринимательской деятельности.

Страхование - это комплекс мероприятий, связанных с созданием страхового фонда за счет взноса его участников и возмещением им из этого фонда ущерба, причиненного вследствие стихийного бедствия, несчастных случаев, нарушения действующего законодательства, допущенном при осуществлении сделок с объектами недвижимости и другими факторами.

Под *страховым рынком*, в широком смысле, понимается особая сфера социально – экономической среды, в которой объектом купли – продажи является страховая защита объектов недвижимости на основе товарно – денежных отношений. В узком смысле, страховой рынок - есть форма организации имущественной защиты объектов недвижимости от различного рода непредвиденных негативных обстоятельств и ситуаций.

Обязательными *условиями* деятельности страхового рынка являются: - наличие спроса в страховых услугах на рынке недвижимости; - наличие страховых структур, способных обеспечить удовлетворение потребностей страхователей, то есть наличие предложений на страховые услуги; - наличие потребностей в страховой защите; - наличие потребностей в страховых услугах; - наличие специфического товара - страховой услуги.

С этих позиций страховой рынок *подразделяется* на :

- рынок страховщиков;
- рынок страхователей.

Оба эти рынка представляют собой достаточно сложную интегрированную систему, включающую различные структурные звенья, к которым следует отнести: - страховые компании; - страховые общества; - страховых агентов; - страховых брокеров; - страховые союзы или ассоциации; - страховые пулы; - другие.

Структура страхового рынка достаточно разнообразна и включает следующие виды страхования:

- *институциональный,* представленный на рынке страховых услуг государственными, акционерными, частными, корпоративными и другими компаниями;

- *территориальный*, который подразделяется на:

а) международные рынки страховых услуг;

б) местные рынки страховых услуг.

- *отраслевой*, цель которого состоит в оказании страховых услуг личного, имущественного и ответственного характера.

Каждый из этих видов страхового рынка может подразделяться на отдельные сегменты, которые занимаются страхованием несчастных случаев, домашнего имущества, офисной, жилой недвижимости и т д.

Правила страхования - это порядок и условия отношений в процессе страхования, посредством которых определяются права и обязанности сторон по договору страхования, предмет и объект страхования, перечень страховых случаев и исключений, при которых страховщик освобождается от ответственности.

Страховщик - это страховая компания, принимающая на себя риск за оговоренную в договоре плату.

Страхователь - юридическое или физическое лицо, уплачивающее страховые взносы и вступающее в определенные страховые отношения со страховщиком по поводу передачи риска страховщику по договору.

Страховая стоимость - стоимость имущества, с которым связывается страховой интерес, определяемая соглашением сторон на момент заключения договора страхования, если иное не предусмотрено законодательством.

Страховая сумма - оговоренный заключенным договором объем финансовых средств, на который страхователь страхует свой интерес.

Страховое возмещение - это сумма финансовых средств, которая выплачивается страховщиком страхователю для возмещения убытков, вызванных наступлением страхового случая, предусмотренного договором страхования.

Страховой риск - вероятное наступление страхового события, на случай наступления которого проводится страхование.

Рынок страхования предпринимательской деятельности в Республике Беларусь относительно не развит, особенно в части страхования предпринимательских кредитов и рисков. В его развитии можно выделить три этапа:

1-й этап (1990 – 1992 годы), который характеризуется наличием монополистических тенденций в виде одной страховой организации Белгосстраха;

2 - й этап (1992 - 2000 годы) - переходной период, в течение которого происходило становление нормативно – правовой базы и появление страховых организаций, основанных на частной форме собственности;

3 – й этап (2000 - н/в), характеризующийся наличием в страховой деятельности основных элементов рыночной экономики: - спроса на страховые услуги; - субъектов рынка страхования (страховщиков), способных

удовлетворить этот спрос за счет наличия предложения; - конкуренции; - страхового продукта.

В соответствии со ст. 822 Гражданского кодекса Республики Беларусь по договору страхования имущественных прав могут быть застрахованы имущественные права страхователя или иного названного в договоре выгодоприобретателя. В качестве имущественных прав принимаются права страхователей, связанные с осуществлением ими правомочий владения, пользования и распоряжения имуществом, а также с имущественными требованиями, которые возникают между страхователями и иными лицами по поводу определения судьбы имущества и связанных с ним прав. По договору страхования может быть застрахован предпринимательский риск, который представляет собой риск, возникший при осуществлении предпринимательской деятельности, только самого страхователя и только в его пользу.

Предпринимательские риски - это все риски, связанные с финансовыми потерями, которые подразделяются на:

1. *Риски, связанные с непогашением кредита*, в структуре и содержании которых выделяют: - риски, связанные с непогашением коммерческих кредитов; - риски, связанные с непогашением потребительских кредитов; - риски, связанные с непогашением экспортных кредитов;

2. *Чисто финансовые риски*, которые, в свою очередь, подразделяются на: - риски, связанные со страхованием совершаемых сделок купли – продажи объектов недвижимости; - риски, связанные со страхованием процессов своевременной поставки товаров, изделий, конструкций и т. д.; - риски, связанные со страхованием банковских гарантий; - риски, связанные со страхованием поручительства перед банками; - риски, связанные со страхованием лизинговых платежей.

Предпринимательская деятельность относится к объектам кредитования повышенного риска, что является следствием нередкого отказа банками в кредитовании малого бизнеса. В тоже время, страховые компании, количество которых в Беларуси составляет около 30 с различными формами собственности, в основе своей обладают возможностями страхования предпринимательских рисков, но полагают, что в таких условиях *базовыми принципами* страхования должны являться: - риски, связанные с непогашением кредитов, которые могут страховаться при условии, что по времени такому риску предшествует возможность появления конкретного риска; - страхование должно предполагать возникновение риска уже на стадии кредитования предпринимательской деятельности, от которого страховая компания стремиться обезопасить банк; - страхование предпринимательской деятельности возможно тогда, если страховая компания и банк положительно оценивают кредитоспособность заемщика; - страховая компания не выступает в роли кредитного учреждения.

Заключение договоров страхования предпринимательской деятельности предполагает, что объектом страхования будет являться риск, связанный с возможными убытками банков от выданных кредитов, которые они понесут вследствие непогашения займов страхователями в установленные сроки и полном объеме, то есть вследствие наступления страхового случая.

Страховой случай - это событие, с наступлением которого договор страхования или законодательство связывают выплату страхователем страховой суммы или страхового возмещения. Страховой случай - это непогашение страхователем по окончании срока кредитования (при погашении кредита по частям) на установленную дату, осуществления платежа по кредитному долгу, а при открытии кредитной линии - по окончании срока кредитования по каждому отдельному кредиту в полном объеме.

Объектом страхования финансовых рисков являются имущественные интересы страхователя, связанные с возможным возникновением у него убытков вследствие нарушении его прав при осуществлении предпринимательской деятельности в формах купли – продажи объектов недвижимости, аренды, подрядных работ и т. д.

Страховая структура страхового рынка Республики Беларусь представляет собой три направления страхования:

- *имущественное страхование;*
- *личное страхование;*
- *страхование ответственности.*

Все направления страхования осуществляются в двух формах:

а) *добровольного страхования*, которое подразделяется на два вида:

- страхование, связанное со страхованием жизни, в том числе жизни и дополнительной пенсии;
- страхование, связанное со страхованием имущества юридических лиц и граждан, предпринимательских рисков, гражданской ответственности и др.

б) *обязательного страхования*, особенностями которого являются:

- оно осуществляется государственными страховыми компаниями или страховыми организациями, в уставных фондах которых более 50 % акций находятся в собственности государства;
- выплата страховых сумм по обязательному страхованию находится под гарантией государства;
- установление страховых тарифов по обязательному страхованию осуществляется Президентом Республики Беларусь.

Различают следующие *виды обязательного страхования:* - страхование строений, принадлежащих гражданам; - страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств за причинение вреда вследствие наступления возможных дорожно – транспортных происшествий; - страхование гражданской ответственности перевозчиков перед пассажирами; - страхование гражданской ответственности коммерческих организаций, осуществляющих риелторскую деятельность, за причинение вреда вследствие ее осуществления; - страхование гражданской ответственности временных (антикризисных) управляющих на производстве, вследствие экономической несостоятельности предприятия или его банкротства; - медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или проживающих в Республике Беларусь; - страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; - страхование урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы.

Регулирование страхования предпринимательской деятельности на рынке недвижимости осуществляется посредством:

- государственного воздействия на процессы страхования;
- саморегулирования.

Отдельные вопросы страхования предпринимательской деятельности находятся в ведении белорусской ассоциации страховщиков.

Общее управление страховым рынком осуществляют Президент Республики Беларусь, Совет министров Республики Беларусь, министерство финансов Республики Беларусь, основными функциями которых являются:

- *определение порядка осуществления страховой деятельности;*
- *определение процедур регистрации, ликвидации страховщиков, порядка лицензирования страховой деятельности;*
- *установление правил и принципов страхования;*
- *определение требований к формированию, размещению и использованию страховых фондов.*

Координацию деятельности субъектов рынка страхования осуществляет Совет по вопросам страхования при Совете министров Республики Беларусь, а оперативное управление - Главное управление страхового надзора министерства финансов Республики Беларусь, основными функциями которого являются: - реализация положений государственной политики в сфере страховой деятельности; - разработка нормативно – правовых документов и актов, методических материалов, определяющих и регулирующих порядок и правила страховой деятельности; - разработка нормативно – правовых документов по ведению страховщиками бухгалтерского учета отчетности, формирования страховых резервов, организации и проведения аудита и др.; - проведение консультационной и разъяснительной работы среди страхователей по вопросам применения нормативно - правового законодательства о страховании; - осуществление контроля за достоверностью информации, предоставляемой страхователями; - обеспечение соблюдения существующего правопорядка на страховом рынке.

Для субъектов страхования, осуществляющих исключительно перестраховочную деятельность, уставной фонд организации должен составлять не менее 5 млн. евро, а осуществляющих страхование деятельности, связанной со страхованием жизни - не менее 2 млн. евро и не связанной со страхованием жизни - не менее 1 млн. евро. При этом, страховая организация должна постоянно иметь на своих счетах в банках Республики Беларусь сумму, не менее размера уставного фонда.

6.5. Структурные преобразования на рынке недвижимости в сфере предпринимательской деятельности

В последнее время заметно усилилось влияние на деятельность рынка недвижимости норм и правил Таможенного союза и Единого экономического пространства. Вступление России в ВТО уже повлияло на условия работы

белорусского бизнеса как внутри страны, так и на рынках стран – партнеров по Таможенному союзу. Обострились дисбалансы на рынке труда, ускорился отток рабочей силы и квалифицированных кадров в Россию. Разрыв между системой образования, рынком труда и реальной экономикой стали важнейшими факторами, препятствующими развитию рынка недвижимости и частного бизнеса.

К *основным проблемам*, негативно влияющим на предпринимательскую деятельность, следует отнести: - неравные условия хозяйствования частного и государственного секторов экономики; - слабые механизмы антимонопольного контроля; - высокие кредитные ставки; - относительно слабо развитый финансовый рынок; - высокие арендные и налоговые издержки ведения бизнеса; - низкая платежная дисциплина; - растущий дефицит высокопрофессиональных менеджеров и работников; - замедление процессов реструктуризации и приватизации.

В этих условиях структурная перестройка рынка недвижимости предполагает повышение уровня его конкурентоспособности за счет расширения сегмента его экономической деятельности на принципах реализации продукции с высокой добавленной стоимостью.

Такие преобразования уже осуществляются по направлениям:

- активного развития производств, базовой составляющих которых являются конкурентные преимущества Беларуси, находящие свое выражение в высоком развитии человеческого потенциала, географическом положении, наличии природных ресурсов (больших запасов пресной воды, калийных солей, лесных и других сырьевых источников);
- поэтапного целенаправленного развития конверсионной деятельности, посредством свертывания и дальнейшей ликвидации неконкурентоспособных и убыточных производств, реструктуризации государственных предприятий;
- создания новых организационных форм деятельности рынка недвижимости: холдинговых объединений, субъектов рынка по типу реализации планов на основе пространственных задач и др.;
- переноса части метериало - и импортоемких, экологически опасных производств в другие места, имеющие соответствующую ресурсную базу для их развития или являющихся потребителями этой продукции;
- формирование оптимальной технологической структуры рынка недвижимости;
- дальнейшего развития производственно – технологической реструктуризации рынка недвижимости в направлении освоения новых технологий и востребованных рынком недвижимости, сокращения производств, выпускающих продукцию, не пользующуюся спросом, внедрения ресурсных эффективных технологий;
- кадровой реструктуризации, предполагающей ротацию кадров внутри рынка недвижимости в целях эффективного использования их творческого потенциала, оптимизации численности работников с учетом реальных потребностей и достижения на этой основе более высокой производительности труда;

- финансовой реструктуризации рынка недвижимости, с его ориентацией на использование новых инструментов взаиморасчетов в условиях дефицита ликвидности объектов недвижимости;

- организационно – имущественной реструктуризации рынка недвижимости, в основе которой должны находиться изменения в формах собственности, привлечении стратегических инвесторов, в процессах слияния фирм и создания высокотехнологичных организаций и объединений;

- маркетинговой реструктуризации рынка недвижимости, с ориентацией его на совершенствование торговой и сбытовой политики, поиску новых рынков сбыта и каналов продвижения объектов недвижимости.

Тема 7. Государственное регулирование деятельности рынка недвижимости

7.1 Управление рынком недвижимости

Управление рынком недвижимости - есть процесс планирования, организации, мотивации и контроля, реализация которых предполагает достижение целей по удовлетворению потребностей юридических и физических лиц в различных видах недвижимого имущества.

Основными целями управления рынком недвижимости являются: - анализ использования объектов недвижимости; - обеспечение функционирования объектов недвижимости в соответствии с их проектными параметрами и показателями; - минимизация всех видов затрат на строительство, содержание и эксплуатацию объектов недвижимости; - максимизация объема прибыли от использования объектов недвижимости; - социальная ответственность за улучшение условий труда благосостояния людей; - изменение внутреннего содержания и состояния объектов недвижимости в соответствии со стоящими задачами на перспективу; - воплощение конституционных прав граждан на недвижимое имущество; - установление порядка и правил эксплуатации и содержания объектов недвижимости на основе существующей нормативно – законодательной базы; - формирование системы ценообразования на основе спроса и предложения; - установление рационального порядка и правил налогообложения; - решение жилищной проблемы; - оздоровление экологической среды; - другие.

Реализация целей по управлению рынком недвижимости происходит на основе принципов управления, которые отражают и характеризуют особенности, связанные с осуществлением операций по эффективному использованию объектов недвижимости.

К *основным принципам* следует отнести: - убывающей предельной полезности объектов недвижимости; - простоты и доступности нормативно – законодательной базы; - открытости и доступности информации по всем проблемам и направлениям деятельности рынка недвижимости; - разделения

процедуры осуществления сделок купли – продажи объектов недвижимости в зависимости от их функционального назначения; - разделение полномочий и обязанностей между органами управления различных иерархических структур; - преемственность в управлении рынком недвижимости с соблюдением традиций, обычаев, правил регулирования прав собственности; - учета особенностей мирового опыта в деятельности рынка недвижимости; - адаптации отечественного рынка недвижимости в систему международных рыночных отношений; - конкурентоспособности объектов недвижимости; - индивидуального подхода к конкретному заказчику; - контроля качества услуг и повышения профессионального уровня участников рынка недвижимости.

Управление рынком недвижимости может осуществляться собственниками объектов недвижимости или нанятыми для этих целей профессиональными специалистами. С этих позиций в структуре управления рынком недвижимости можно выделить три его профессиональные стороны или направления:

- *экономическое управление*, которое аккумулирует в себе проблемы, связанные с проведением анализа деятельности объектов недвижимости и улучшение на этой основе структуры доходов и расходов, непосредственно зависящих от уровня их использования и содержания;

- *нормативно – правовое управление*, которое предполагает разработку новой нормативно – правовой базы функционирования объектов недвижимости и соблюдения требований существующих нормативно – законодательных актов и других документов в процессе их эксплуатации;

- *техническое управление*, которое связано с проведением комплекса работ по поддержанию нормального состояния объектов недвижимости и инфраструктуры, обеспечивающей их устойчивое функционирование.

Так как управление рынком недвижимости есть процесс, реализация которого направлена на удовлетворение потребностей и интересов потребителей за их счет, то оно включает и комплекс мер, связанных с определением *продолжительности жизни конкретного объекта недвижимости*, предполагающего: - проведение маркетинговых исследований; - оценку стоимости объекта недвижимости; - разработку плана найвыгоднейшего использования объекта недвижимости и земельного участка; - разработку программы по привлечению инвестиций; - организацию достаточно высокого уровня сервиса и оказания услуг; - высокий уровень технического обслуживания; - своевременное и качественное проведение текущего и капитального ремонта; - варианты обращения, залога, лизинга, дарения и т. д. ; - разработку плана утилизации объекта.

Управленческие воздействия на рынок недвижимости могут осуществляться посредством:

- *государственного воздействия*, путем прямого вмешательства в деятельность рынка недвижимости через систему Указов Президента Республики Беларусь, постановлений Совета Министров Республики Беларусь, законов, положений, инструкций и других нормативно – правовых документов,

а также косвенного воздействия через налоговую базу, целевые государственные программы, предоставление льгот и т. д.;

- *общественного воздействия* через систему восприятия населением действующих нормативно – правовых актов и других документов, что является одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на окончательное принятие решений по конкретному объекту недвижимости. Если общественное мнение не совпадает с решениями органов государственного управления и носит противоречивый характер, то его разрешение происходит посредством обсуждения на собраниях, конференциях с участием общественности и выработкой приемлемого для обоих сторон документа;

- *управление отдельными объектами недвижимости* через систему реализации стратегических и текущих планов по созданию объекта недвижимости, программу привлечения инвестиций и т. д.;

- *управление отдельными комплексами* рынка недвижимости (земельными ресурсами, республиканской, региональной собственностью, недвижимостью в жилищной сфере и т. д.).

Государственная система управления рынком недвижимости осуществляется в соответствии с макроэкономическими целями государства и конечными потребностями общества и представляет собой *организационно-функциональный механизм,* включающий следующие основные элементы (7.1.): субъекты и объекты управления рынком недвижимости; - организационные связи и взаимодействия между ними; - кадровое обеспечение рынка недвижимости; - информационное обеспечение рынка недвижимости; - потребители рыночных услуг; - функции управления рынком недвижимости; - нормативно-законодательную базу.



Рис. 7.1. Схема управления рынком недвижимости

Государственное управление деятельностью рынка недвижимости осуществляется посредством использования следующих методов:

- *административных* или прямого вмешательства в деятельность рынка недвижимости;
- *экономических* или косвенного воздействия на деятельность рынка недвижимости;
- *технических*;
- *правовых;*
- *формальных*;
- *неформальных*.

Прямое вмешательство со стороны государства предполагает использование форм управления рынком недвижимости, основанных на реализации их функций посредством *организационно – распорядительных методов* управления, которые включают: - организационные воздействия; - экономические воздействия; - социально-психологические воздействия; - воздействия, основу которых составляет нормативно – правовая база (Указы, законы, постановления, положения, инструкции и т. д.); - воздействия, связанные с регистрацией, лицензированием, предоставлением прав уполномоченным лицам для совершения сделок купли – продажи объектов недвижимости государственной собственности; - воздействия через установление обязательных требований к содержанию и качеству различных видов деятельности на рынке недвижимости и к его участникам; - систему контроля за соблюдением всеми участниками рынка недвижимости установленных норм и правил; - воздействия в форме запретов и санкций за нарушения или отступления от нормативно – правовых требований при совершении сделок купли – продажи объектов недвижимости; - воздействия, связанные с выкупом объектов недвижимости в государственную собственность, необходимых для государственных или общественных нужд.

Реализация экономических методов управления рынком недвижимости осуществляется посредством создания условий для повышения уровня его эффективности и достижения высоких результатов через: - формирование эффективной системы налогообложения недвижимого имущества; - формирование действенной системы реализации целевых программ создания объектов недвижимости; - выпуск и обращение жилищных сертификатов; - внедрение внутрихозяйственного расчета; - внедрение мотивационных показателей оценки вознаграждения; - формирование эффективной дисконтной политики; - формирование эффективной амортизационной политики; - формирование эффективной внешнеэкономической политики; - другие функции и методы.

Поскольку государство является не целью, а средством достижения цели, то *объем действий со стороны государства по регулированию деятельности рынка*

недвижимости будет определяться уровнем и параметрами границ его вмешательства через формы:

– управления производством и распределения недвижимого имущества;

– управления региональными и отраслевыми пропорциями при создании объектов недвижимости;

– ценового регулирования;

– инновационного регулирования;

– финансового регулирования;

– управления инвестициями;

– внешнеэкономического регулирования;

– валютного регулирования.

Управление производством и распределением продукции (недвижимого имущества) предполагает определение потребностей в важнейших его видах по укрупненным позициям и на этой основе формирование показателей по ее созданию, которые доводятся до отраслей, министерств, ведомств, предприятий, как рекомендательные, но достаточные для воспроизводственных процессов. На основе этих рекомендаций и с учетом установленных потребностей внутреннего и внешнего порядка, производители и потребители заключают между собой договора купли-продажи объектов недвижимости, которые становятся обязательными для обеих сторон (производителя и покупателя).

Управление региональными и отраслевыми пропорциями рынка недвижимости государство осуществляет через систему количественных и качественных показателей в объектах недвижимости, которые затем доводятся до исполнителей в виде конкретных объемов строительно – монтажных работ. Государство также посредством целенаправленного перераспределения национального дохода между регионами и отраслями обеспечивает максимальный учет имеющихся уровней экономического развития каждого из них, и при необходимости осуществляет комплекс мер по выравниванию уровней обеспеченности основными фондами. Перераспределение осуществляется посредством установления для каждого региона и отрасли необходимых нормативов отчислений в республиканский бюджет в зависимости от наличия имеющегося ресурсного потенциала. Учитываются при этом и нормативы расходов регионального и отраслевого бюджетов.

Ценовое регулирование рынка недвижимости государством осуществляется посредством формирования цен на основные виды строительной продукции и услуги в зависимости от установленного уровня их себестоимости с учетом особенностей регионов, отраслей. При этом субъекты рынка недвижимости, при заключении сделок купли-продажи объектов недвижимости, имеют право устанавливать в определенных пределах свои надбавки или скидки к цене, сформированной на государственном уровне. В этих условиях гибкая товарно-денежная политика субъектов рынка недвижимости целенаправленно сочетается с ценовой политикой государства.

Через систему *инновационного регулирования* рынка недвижимости государство разрабатывает и финансирует из бюджета программы только по наиболее важным и весомым объектам недвижимости, которые предполагают

использование достижений научно-технического процесса и новейших технологий. Государство стимулирует повышения уровня эффективности их деятельности косвенно, через систему налогообложения.

Посредством использования принципов *финансового регулирования* государство аккумулирует в бюджете значительную часть национального дохода и использует его на финансирование инфраструктуры, социальной сферы, государственных инвестиционных программ, нужд оборонного и экологического значения и других. Не вмешиваясь или ограниченного участия в порядок и форму распределения доходов субъектов рыночной сферы, в том числе и в организацию заработной платы (это компетенция трудового коллектива), государство регулирует деятельность рынка недвижимости посредством эффективной системы налогообложения .

Управление инвестиционными ресурсами на рынке недвижимости, которые формируются за счет средств республиканского бюджета, государство осуществляет посредством их распределения между регионами и отраслями с учетом важности строящихся или реконструируемых объектов и конкретных обстоятельств, учитывающих состояние и уровень их экономического развития. Сформированные инновационные фонды остаются в распоряжении субъектов рыночной сферы и могут, по их усмотрению, использоваться в форме инвестиций в основной капитал. Субъекты рынка недвижимости могут также использовать часть своего дохода на инвестиционные нужды, а для финансирования наиболее эффективных инвестиционных проектов могут привлекать кредитные ресурсы.

Внешнеэкономическое государственное регулирование деятельности рынка недвижимости осуществляется через систему квот на экспорт и импорт важнейших видов товаров и продукции, используемых при создании объектов недвижимости. При этом, может происходить корректировка показателей поставки-покупки, если это способствует эффективному внедрению достижений НТП в создаваемые объекты недвижимости, а также не ущемляет интересы государства и конкретных субъектов рыночной деятельности, других поставщиков и потребителей продукции или ресурсов.

Суть *валютного государственного регулирования* рынка недвижимости состоит в том, что обладая абсолютной монополией на полное или неполное исключение иностранных валют на рынке, государство устанавливает валютный курс на уровне покупательной способности отечественной и иностранной валюты, полученной субъектами рынка недвижимости от экспорта продукции, поощряя их за сверхплановую выручку по экспорту.

Совершенствование методологии *планового управления* рынком недвижимости заключается в принципиальной либерализации государственного подхода к формированию стратегических показателей субъектов рыночной деятельности, исходя из наиболее полного учета единства воспроизводственного процесса. В отличие от общих мер макроэкономического регулирования, относящихся в основном к косвенным методам, государство использует и меры прямого административного регулирования экономики деятельности рынка недвижимости через госсектор, находящийся под его непосредственным контролем.

Существенное влияние на деятельность рынка недвижимости оказывают порядок учета затрат и применяемая методика при составлении калькуляций по себестоимости недвижимого имущества. Себестоимость – есть денежное выражение текущих затрат субъектов хозяйствования, необходимых для создания объектов недвижимости и их реализации. Поэтому, включение в состав себестоимости затрат, не относящихся к фактической заработной плате и прошлому овеществленному труду, ведет к искажению ее экономической сущности. Например, включенные в состав затрат налоговых платежей и обязательных отчислений во внебюджетные фонды, позволяет недобросовестным субъектам рыночной деятельности искусственно завышать себестоимость работ по созданию объектов недвижимости, что способствует снижению уровня рентабельности и объема фактической прибыли.

Аккумулирование *совокупности управленческих действий* на рынке недвижимости со стороны государства позволяет сформулировать полномочия органов государственной власти и местного самоуправления, выстроить систему их субординационных отношений по вертикали и горизонтали. В каждый определенный промежуток времени система государственного управления может быть дополнена элементами, характеризующими специфические особенности процессов по управлению рыночной деятельностью.

Конкретные *формы полномочий государственных органов* по управлению деятельностью рынка недвижимости заложены в их функциях, основными из которых являются:

- *административно – распорядительная*, которая реализуется посредством подготовки решений по установлению правил, порядка, полномочий, прав, обязанностей и ответственности должностных лиц;

- *хозяйственно – распорядительная*, которая реализуется в процессе участия субъектов рынка недвижимости в определении ресурсов, необходимых для решения стоящих задач, а также разработки и реализации мероприятий по обеспечению сохранности имущества, финансовой, интеллектуальной и другой собственности;

- *учетно – контрольная*, реализуется посредством организации и проведения учета и контроля за состоянием финансовой устойчивости субъектов рынка недвижимости, накопления информации о наличии или возникновении возможных негативных факторов, недобросовестных конкурентов и партнеров;

- *социально – кадровая*, реализуется посредством создания нормальной обстановки, формирования чувства ответственности у участников рынка недвижимости за соблюдение порядка и правил нормативно – правового характера;

- *организационно – управленческая*, реализуется в процессе оказания управленческих воздействий на создание и поддержание современной организационной структуры управления рынком недвижимости и рациональных взаимодействий между субъектами рыночных отношений;

- *планово – производственная*, реализуется в процессе выполнения комплекса мероприятий или программ каждым субъектом рынка недвижимости при полном использовании имеющихся производственного, экономического, финансового и кадрового потенциалов;

- *организационно – техническая*, реализуется посредством материально – технического и финансового обеспечения субъектов рынка недвижимости, а также специальной техникой и технологиями, соответствующими требованиям повышения уровня качества рыночных услуг;

- *научно – методическая*, реализуется в процессе организации и проведения научно – исследовательских разработок в сфере рыночных отношений, обеспечения сопровождения их научно – методической, нормативно – правовой и другой литературой;

- *информационно – аналитическая*, реализуется посредством сбора, накопления и обработки информации в сфере рыночной деятельности, а также создания и использования в этих целях технических и методических средств для получения достоверной и полной информации.

Реализация функций может происходить как на стадии повседневного управления рынком недвижимости, так и в условиях негативных явлений и ситуаций посредством разработки краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных программ и механизма их реализации с учетом формирования и установления взаимодействий и взаимосвязей между элементами государственной и рыночной системы.

Функции государства в управлении и регулировании деятельностью рынка недвижимости распределяются на основе субординации органов исполнительной власти и их координирующей направленности. Высшим звеном управления является Президент Республики Беларусь, который определяет важнейшие цели и задачи в сфере рыночных отношений, являющихся базовой основой для разработки Правительством Республики Беларусь важнейших направлений государственной политики по развитию рынка недвижимости.

В процессе реализации стоящих целей и задач органы исполнительной власти находятся в тесном контакте с органами местного самоуправления и субъектами рыночной сферы, осуществляя при этом общую координацию всей деятельности, направленной на: - разработку и утверждение планов развития рынка недвижимости, в том числе и конкретных субъектов рыночной сферы; - разработку планов, предусматривающих создание и развитие отдельных социально значимых объектов и субъектов рынка недвижимости; - разработку нормативно-правовых актов по проблемам развития рынка недвижимости; - дальнейшее развитие и осуществлению государственно-частного партнерства в сфере рыночной деятельности; - реализацию других функции и направлений деятельности, определенных Правительством Республики Беларусь.

Функции субъектов рынка недвижимости сводятся к наделению их правами и обязанностями, в рамках и посредством которых они осуществляют рыночную деятельность.

Каждый субъект рынка недвижимости *имеет право*:

- вносить в органы государственной власти и местного самоуправления предложения, направленные на совершенствование рыночной деятельности и повышения на этой основе уровня устойчивости и стабильности рынка недвижимости;

- взаимодействовать со всеми уровнями управления исполнительной власти в целях повышения эффективности рыночной деятельности, в том числе в рамках государственно-частного партнерства;

- получать соответствующую информацию из единого информационного банка данных о ценовых характеристиках объектов недвижимости, наличия на них спроса и предложения, их конкурентоспособности и других факторах рыночной деятельности;

В *обязанности субъектов рынка недвижимости* должны входить:

- соблюдение требований Указов Президента Республики Беларусь, Законов, постановлений Правительства Республики Беларусь, нормативно-правовых актов и других документов по проблемам деятельности и развития рынка недвижимости;

- содержание в надлежащем техническом состоянии закрепленной за ними инфраструктуры, объектов недвижимости и других средств, предназначенных для устойчивого функционирования рынка недвижимости;

- наличие необходимых планов и мероприятий по развитию материально – технической и производственной базы на перспективу;

- предоставление в установленном порядке необходимой информации соответствующим органам государственной власти и местного самоуправления о своей деятельности;

- организация и осуществление контроля за соблюдением требований и правил рыночной деятельности.

Функции потребителей услуг рынка недвижимости должны отражать проблемы, связанные с наделением их правами по соблюдению требований рыночной деятельности при получении ими услуги, и ответственности в соответствии с действующим законодательством за соблюдением порядка и правил при осуществлении сделок купли – продажи объектов недвижимости.

Потребители услуг рынка недвижимости *имеют право*: - на защиту их действий и имущества при осуществлении сделок купли – продажи объектов недвижимости в соответствии с действующим законодательством; - на возмещение в установленном порядке ущербов от потерь, понесенных или допущенных вследствие нарушения порядка и правил при осуществлении сделок купли – продажи объектов недвижимости со стороны продавцов или в условиях негативных явлений и ситуаций.

Потребители услуг рынка недвижимости обязаны: - соблюдать и выполнять требования по обеспечению рыночной деятельности, установленные нормативно-правовыми актами и другими документами Республики Беларусь, а также подчиняться требованиям вышестоящих органов государственного управления и специальных служб по контролю за деятельностью субъектов рынка недвижимости; - незамедлительно информировать представителей вышестоящих организаций, органов государственного управления или

правоохранительных органов о возможном появлении нарушений со стороны продавцов или покупателей, а также при формировании условий, способствующих возникновению негативных или кризисных ситуаций на рынке недвижимости.

Эффективность деятельности рынка недвижимости зависит от степени и объемов разделения функций управления между органами государственной власти Республики Беларусь и местного самоуправления, а также между ними и субъектами рыночной деятельности. В тоже время, эффективность деятельности рынка недвижимости зависит от уровня существующих взаимосвязей между ними и координации действий по налаживанию устойчивой работы всего рыночного комплекса, от степени сочетания отраслевого и функционального принципов формирования системы рыночной сферы.

В условиях президентской формы управления народным хозяйством несколько утратила свои позиции система горизонтальных взаимосвязей между субъектами рыночной деятельности, что привело к снижению уровня управленческого влияния органов исполнительной власти регионов на координацию совместных действий по повышению эффективности работы рынка недвижимости. В целях более успешной реализации государственной политики представляется целесообразным разработать Национальную программу развития рынка недвижимости с выделением стратегического этапа программных действий (свыше 10 лет), долгосрочного (до 10 лет) и краткосрочного (до 3 лет), что позволит создать конкурентоспособную, эффективную систему в рыночной сфере, предусматривающую реализацию неотложных мер по достижению ее уровня не ниже мировых аналогов.

7.2. Основные формы и методы реализации принципов налогообложения недвижимого имущества

Налоговое законодательство Республики Беларусь представляет собой систему принятых на основании Конституции Республики Беларусь нормативных правовых актов, включающих Налоговый кодекс Республики Беларусь, а также Указы и распоряжения Президента Республики Беларусь, законы, декреты, постановления Правительства Республики Беларусь, международные договора и другие документы, регулирующие налоговые отношения. Положения принимаемых нормативных правовых актов не могут противоречить положениям Налогового кодекса Республики Беларусь и выходить за пределы их содержания. В случае их расхождения действуют положения Конституции Республики Беларусь.

К *основным принципам налогообложения* относятся:

- обязательная уплата каждым лицом, признанным плательщиком, законно установленных налогов, сборов, пошлин;

- основанием налогообложения в Республике Беларусь является признание его всеобщности и равенства;

- налоги, сборы, пошлины или иные платежи, не предусмотренные Налоговым кодексом Республики Беларусь, либо установленные в ином порядке, чем это определено Конституцией Республики Беларусь, Налоговым кодексом, принятыми в соответствии с ними законами, не могут быть возложены на субъектов рынка недвижимости для их выплаты;

- не допускается установление налогов, сборов (пошлин) и льгот по их уплате, наносящих ущерб национальной безопасности Республики Беларусь и ее территориальной целостности, либо создающие в нарушение Конституции Республики Беларусь препятствия для осуществления предпринимательской деятельности, кроме запрещенной законодательными актами;

- допущения установления особых видов налогов или пошлин (специальных, антидемпинговых, компенсационных) в рамках международных договоров Республики Беларусь, формирующейся договорно - правовой базы Таможенного союза, Единого Экономического пространства, или дифференцированных ставок таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения товаров в соответствии с настоящим Кодексом и таможенным законодательством Таможенного союза или Единого Экономического пространства;

- принцип удобства и простоты, который предполагает установление всех элементов налогообложения, чтобы субъекты рынка недвижимости четко знали порядок и виды налогов, подлежащих оплате;

- принцип защиты налогоплательщиков, который предполагает, что все неустранимые сомнения должны толковаться в пользу налогоплательщиков.

Участниками отношений, деятельность которых регулируется Налоговым кодексом и иными актами налогового законодательства являются: - организации и физические лица, признаваемые в соответствии с налоговым кодексом плательщиками; - организации и физические лица, признаваемые в соответствии с налоговым кодексом налоговыми агентами; - Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь и инспекции министерства по налогам и сборам Республики Беларусь; - Государственный таможенный комитет Республики Беларусь и таможни; - республиканские органы государственного управления, органы местного управления и самоуправления, а также уполномоченные организации и должностные лица, осуществляющие в установленном порядке, помимо налоговых и таможенных органов, прием и взимание налогов, сборов (пошлин); - Комитет государственного контроля Республики Беларусь и его органы; - Министерство финансов Республики Беларусь и местные финансовые органы; - иные уполномоченные органы и организации - при решении вопросов, отнесенных к их компетенции Налоговым кодексом и другим законодательством.

Налогом признается обязательный индивидуальный безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления, денежных средств в республиканский или местные бюджеты.

Сбором (пошлиной) признается обязательный платеж в республиканский или местные бюджеты, взимаемый с организаций и физических лиц за услуги, оказываемые им государственными органами, включая предоставление определенных прав или выдачу специальных разрешений (лицензий), либо в связи с ввозом (вывозом) товаров на территорию (с территории) Республики Беларусь.

Не являются налогами, сборами (пошлинами) платежи, осуществляемые в рамках отношений, не регулируемых Налоговым кодексом и иными актами налогового законодательства, а также платежи в виде штрафов или иных санкций за нарушение законодательства.

Косвенными налогами признаются налог на добавленную стоимость и акцизы, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь или нормами международных договоров Республики Беларусь.

Налог считается установленным в случае, когда определены плательщики и следующие элементы налогообложения: - объект налогообложения; - налоговая база; - налоговый период; - налоговая ставка; - порядок исчисления; - порядок и сроки уплаты.

В Республике Беларусь установлены *следующие виды налогов*:

- республиканские налоги, сборы (пошлины);
- местные налоги и сборы.

Республиканскими являются налоги, сборы (пошлины), установленные Налоговым кодексом либо Президентом Республики Беларусь и обязательные к уплате на всей территории Республики Беларусь.

К республиканским налогам, сборам (пошлинам) относятся: - налог на добавленную стоимость; - акцизы; - налог на прибыль; - налог на доходы иностранных организаций, не осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство; - подоходный налог с физических лиц; - налог на недвижимость; - земельный налог; - экологический налог; - налог на добычу природных ресурсов; - сбор за проезд автомобильных транспортных средств иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь; - оффшорный сбор; - гербовый сбор; - консульский сбор; - государственная пошлина; - патентные пошлины; - таможенные пошлины и таможенные сборы.

Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые нормативными правовыми актами местных органов государственного управления в соответствии с Налоговым кодексом и обязательные к уплате на соответствующих территориях.

К *местным налогам и сборам* относятся: - налог за владение собаками; - курортный сбор; - сбор с заготовителей.

Плательщиками налогов и сборов являются организации и физические лица, на которых, в соответствии с Налоговым кодексом, таможенным законодательством Таможенного союза, законами о таможенном регулировании в Республике Беларусь и актами Президента Республики Беларусь, возложена обязанность уплачивать налоги и сборы.

Под *организациями* понимаются: - юридические лица Республики Беларусь; - иностранные и международные организации, в том числе не являющиеся юридическими лицами; - простые товарищества, кроме участников договора консорциального кредитования; - хозяйственные группы.

Под *физическими лицами* понимаются: - граждане Республики Беларусь; - граждане либо подданные иностранного государства; - лица без гражданства.

Налоговыми резидентами Республики Беларусь признаются физические лица, которые фактически находились на территории Республики Беларусь в календарном году более 183 дней. Физические лица, которые фактически находились за пределами территории Республики Беларусь 183 дня и более в календарном году, не признаются резидентами Республики Беларусь.

Объектами налогообложения признаются обстоятельства, с наличием которых у плательщика появляется возникновение налогового обязательства. Каждый налог, сбор (пошлина) имеет самостоятельный объект налогообложения. Один и тот же может облагаться определенным налогом или сбором у одного плательщика только один раз за соответствующий налоговый период.

Принципами определения цены на объекты недвижимости для целей налогообложения являются:

1. Проверка налоговыми органами соответствия налоговой базы по налогу на прибыль, определенной и отраженной плательщиком в налоговой декларации на основании примененных им цен.

2. Когда в сделках между сторонами применяются цены, отличные от цен, которые имели место в сделках, соответствующих рыночным условиям.

3. Когда цена на объекты недвижимости регулируется законодательством Республики Беларусь или иностранных государств, то для целей налогообложения принимается цена, указанная сторонами сделки, если это соответствует требованиям законодательства по регулированию цен.

4. Когда при сопоставлении цен по сделкам плательщика, для установления правильности определения налоговой базы по налогу на прибыль, используются различные подходы и особенности.

При отсутствии недостаточности информации налоговым органом могут использоваться другие источники информации о целевых характеристиках объектов недвижимости.

Плательщиками налога на добавленную стоимость являются: - организации; - индивидуальные предприниматели с учетом особенностей, установленных Налоговым кодексом Республики Беларусь; - доверительные управляющие по реализации объектов недвижимости, услуг, имущественных прав, возникающих в связи с доверительным управлением имуществом; - физические лица, на которых в соответствии с Налоговым кодексом, законами о таможенном регулировании в Республике Беларусь, таможенным законодательством Таможенного союза, международными договорами возложена обязанность по уплате налога на добавленную стоимость, взимаемого при ввозе товаров на территорию Республики Беларусь.

Плательщиками налога на прибыль являются организации, а объектом налогообложения - валовая прибыль, а также дивиденды и приравненные к ним доходы, начисленные белорусскими организациями.

Не являются объектом налогообложения налогом на прибыль: - доходы, получаемые эмитентами от размещения акций; - прибыль от отчуждения находящегося в государственной собственности имущества, при котором полученные денежные средства подлежат распределению в установленном законодательством порядке; - дивиденды, начисленные некоторым общественным объединениям, а также венчурным организациям, Белорусскому инновационному фонду.

Плательщиками налога на недвижимость являются организации и физические лица с учетом следующих особенностей:

1. По капитальным строениям (зданиям, сооружениям), их частям, машино – местам, расположенным на территории Республики Беларусь и взятым организациями: - в финансовую аренду или лизинг у белорусских организаций, плательщиком признается организация, у которой это имущество находится на балансе по условиям договора финансовой аренды или лизинга; - в аренду, лизинг или иное возмездное или безвозмездное пользование у иностранных организаций, не осуществляющих деятельность на территории Республики Беларусь через постоянное представительство, или у физических лиц, плательщиком признается организация – арендатор (лизингополучатель).

2. По капитальным строениям (зданиям, сооружениям), их частям, машино – местам, расположенным на территории Республики Беларусь и взятым физическим лицом, являющимся индивидуальным предпринимателем, в финансовую аренду или лизинг, плательщиком признается индивидуальный предприниматель – лизингополучатель, если по условиям договора финансовой аренды (лизинга) эти объекты не находятся на балансе организации – лизингодателя.

3. По капитальным строениям (зданиям, сооружениям), их частям, машино – местам, переданным в доверительное управление или приобретенным в процессе доверительного управления, плательщиком признается вверитель.

4. Бюджетные организации плательщиками не признаются, за исключением случаев, установленных ст. 186 Налогового кодекса.

Объектами налогообложения на недвижимость являются:

- капитальные строения (здания, сооружения), их части, в том числе сверхнормативного незавершенного строительства, а также машино – места, являющиеся собственностью или находящиеся в хозяйственном ведении или оперативном управлении плательщиков – организаций;

- капитальные строения (здания, сооружения), их части, а также машино – места, расположенные на территории Республики Беларусь и принадлежащие плательщикам – физическим лицам;

- капитальные строения (здания, сооружения), их части, машино – места, расположенные на территории Республики Беларусь и взятые в финансовую аренду или лизинг организациями у белорусских организаций или

индивидуальными предпринимателями у организаций, в случае, если эти объекты не находятся на балансе организации – лизингодателей;

- капитальные строения (здания, сооружения), их части, машино – места, расположенные на территории Республики Беларусь и взятые организациями в аренду или лизинг, иное возмездное или безвозмездное пользование у иностранных организаций, не осуществляющих деятельность на территории Республики Беларусь через постоянное представительство, или у физических лиц, как признаваемых, так и не признаваемых налоговыми резидентами Республики Беларусь.

Не являются объектами обложения налогом на недвижимость:

1. *Для физических лиц*: - самовольно возведенные капитальные строения, их части, за исключением случаев, когда местными органами принято решение о продолжении строительства или о принятии постройки в эксплуатацию; - капитальные строения, их части, находящиеся в аварийном состоянии, эксплуатация которых прекращена; - капитальные строения, их части, признанные бесхозяйственными в порядке, установленном законодательными актами.

2. *Для организаций*: - капитальные строения сверхнормативного незавершенного строительства по объектам, финансируемым из бюджета, а также сверхнормативного незавершенного строительства по объектам жилищного назначения, за исключением встроенной или пристроенной нежилой части жилого дома в соответствии с проектно – сметной документацией; - капитальные строения сверхнормативного незавершенного строительства в части его стоимости, осуществляемого собственными силами без привлечения сторонних строительных организаций; - культовые капитальные строения, в том числе не завершенные строительством, религиозных организаций, зарегистрированных в соответствии с законодательством.

3. *Капитальные строения*, их части, в том числе не завершенные строительством, приобретенные за счет средств или полученные в виде международной технической помощи, на срок их использования в целях непосредственного осуществления такой помощи.

4. Капитальные строения, их части, являющиеся объектами общего пользования садоводческих товариществ, приобретенные за счет взносов их членов, а также в процессе осуществления своей деятельности.

Налоговая база налога на недвижимость определяется:

- для организаций - исходя из наличия на 1 января календарного года капитальных строений, их частей, машино – мест по остаточной стоимости и стоимости капитальных строений сверхнормативного незавершенного строительства;
- для физических лиц - исходя из оценки принадлежащих им капитальных строений, их частей, машино – мест, порядок которых утверждается Президентом Республики Беларусь;
- на недвижимость в отношении капитальных строений, их частей, машино – мест, расположенных на территории Республики Беларусь и взятых в

аренду или лизинг, иное возмездное и безвозмездное пользование у физических лиц, исходя из стоимости таких капитальных строений, но не менее стоимости, исходя из их оценки.

*Определение налоговой баз*ы исходя из рыночной цены на объекты недвижимости производится посредством применения: - метода по цене сделки с идентичными объектами недвижимости; - метода цены последующей реализации; - затратного метода.

Величина годовой ставки налога на недвижимость составляет: - для организаций - в размере 1 процента; - для физических лиц, в том числе зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, для гаражных кооперативов, садоводческих товариществ, жилищно – строительных кооперативов, товариществ собственников, созданных для обслуживания жилых домов - в размере 0,1 процента. Годовая ставка налога на недвижимость для организаций, имеющих в собственности объекты сверхнормативного незавершенного строительства - в размере 2 процентов.

Суммы налога на недвижимость включаются в затраты по производству и реализации объектов недвижимости, услуг, имущественных прав, кроме сумм налога на недвижимость, исчисленных со стоимости капитальных строений сверхнормативного незавершенного строительства.

Плательщиками земельного налога являются организации и физические лица, у которых земельные участки находятся на праве постоянного или временного пользования, пожизненного наследуемого владения или частной собственности.

Физические лица признаются плательщиками земельного налога в отношении земельных участков, которые они приняли по наследству, а также которым предоставлены служебные земельные участки местными органами власти. Плательщиками земельного налога за земельные участки, предоставленные физическим лицам для ведения крестьянского или фермерского хозяйства, признаются крестьянские или фермерские хозяйства.

Отсутствие у организаций или физических лиц документов на владение земельным участком не является основанием для непризнания их плательщиками. Плательщиками не признаются бюджетные организации, за исключением случаев, установленных Налоговым кодексом.

Объектами налогообложения земельным налогом признаются земельные участки, находящиеся: - в частной собственности, пожизненном наследуемом владении или временном пользовании физических лиц, а также принятые ими по наследству; - в частной собственности или временном пользовании организаций.

Объектами налогообложения земельным налогом не являются: - земли общего пользования населенным пунктом; - земельные участки, занятые кладбищами; - земли лесного фонда; - земли водного фонда; - земли запаса; - земельные участки садоводческих товариществ, дачных кооперативов; - земельные участки религиозных организаций, зарегистрированных в соответствии с законодательством; - земли заповедников, национальных и

дендрологических парков, ботанических садов; - земельная полоса вдоль Государственной границы.

Налоговая база земельного налога определяется в размере кадастровой стоимости земельного участка, на 1 января календарного года.

Суммы земельного налога включаются организациями и индивидуальными предпринимателями в затраты по производству и реализации объектов недвижимости. Бюджетные организации при сдаче в аренду, иное возмездное или безвозмездное пользование капитальных строений, суммы земельного налога учитывают в состав затрат, связанных с их предпринимательской деятельностью. По возводимым объектам суммы земельного налога подлежат включению в стоимость объектов незавершенного строительства.

Не включаются в затраты по производству и реализации объектов недвижимости, учитываемые при налогообложении, суммы земельного налога: - возмещаемые плательщикам в соответствии с положениями Налогового кодекса; - исчисленные на земельные участки, предоставленные во временное пользование и своевременно не возвращенные в соответствии с законодательством, самовольно занятые, используемые не по целевому назначению, с применением ставок земельного налога, увеличенных на коэффициент 10.

Плательщиками экологического налога являются организации и индивидуальные предприниматели, а за захоронение отходов производства - собственники отходов.

Плательщиками не признаются бюджетные организации, за исключением случаев, установленных Налоговым кодексом.

Объектами налогообложения экологическим налогом являются: - выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух; - сброс сточных вод; - хранение, захоронение отходов производства; - ввоз на территорию Республики Беларусь озоноразрушающих веществ, в том числе содержащихся в продукции.

Налоговая база экологического налога определяется как фактические объемы выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, сбросов сточных вод, отходов производства, подлежащих хранению, захоронению, озоноразрушающих веществ и других неэкологичных материалов и продукции.

7.3. Нормативно-правовая база имущественных отношений на рынке недвижимости

Нормативно-правовое обеспечение рынка недвижимости заключается в установлении на законодательном уровне такого состояния рыночных отношений, которые позволяют осуществлять сделки купли – продажи и аренды объектов недвижимости в условиях гарантии стабильности бизнеса, сохранения стоимости капитала, удовлетворения потребностей потребителей в качественных услугах, получения доходности от этой деятельности. Правовую

основу принимаемых мер по обеспечению рынка недвижимости нормативно – правовой документацией составляют Конституция Республики Беларусь, Гражданский кодекс Республики Беларусь, Жилищный кодекс Республики Беларусь, кодекс Республики Беларусь о Земле, Налоговый кодекс Республики Беларусь, законы Республики Беларусь от 10.12.1992 года «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции», от 22. 07.2002 года «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним», от 28.10.2008 года «Об основах административных процедур», от 18.07.2011 года «Об обращении граждан и юридических лиц», другие законодательные акты Республики Беларусь, международные договоры Республики Беларусь по проблемам имущественных отношений.

Отдельные положения, регламентирующие порядок и нормы деятельности субъектов рынка недвижимости, содержатся в Директивах Президента Республики Беларусь от 11.03.2004 года «О мерах по укреплению общественной безопасности и дисциплины», от 27.12.2006 года «О мерах по дальнейшей дебюрократизации государственного аппарата», от 14.06.2007 года «Экономия и бережливость - главные факторы экономической безопасности государства», от 31.12.2010 года «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», Указах Президента Республики Беларусь, касающихся вопросов совершенствования нормативно – правовой базы деятельности рынка недвижимости, постановлениях Совета Министров Республики Беларусь, Государственного комитата по имуществу Республики Беларусь, и других.

Все нормативно - правовые документы по обеспечению имущественных отношений на рынке недвижимости можно разделить на две группы:

- отражающие критерии, характеризующие уровень требований к субъектам рынка недвижимости при осуществлении сделок в процессе реализации имущественных отношений;

- отражающие критерии качества имущественных отношений на рынке недвижимости, в том числе порядок и правила поведения участников рыночной деятельности, которые на законодательном уровне содержат нормативно установленные для них параметры качества оказываемых рыночных услуг, гарантии прав потребителей и др.

При использовании этих двух групп критериев необходимо также учитывать специфику конкретных сложившихся условий на рынке недвижимости, уровни исполнения решений субъектами рыночной деятельности, соответствие их международным аналогам и требованиям. Отдельно следует выделять критерии, учитывающие особенности получения экономической выгоды в форме ренты, прибыли или арендной платы. В юридическом плане это трансформируется в комплекс прав по использованию собственности, которые могут быть распределены между различными участниками рынка недвижимости.

В практике хозяйствования возможны два специфических нормативно – правовых направлений по организации и управлению процессами рынка недвижимости:

Первое - характерно для повседневной, штатной обстановки, когда, независимо от складывающейся ситуации, происходит реализация комплекса мер по осуществлению сделок купли – продажи объектов недвижимости.

Второе – характерно для организации и управления процессами рыночной деятельности в условиях, когда возможно возникновение ситуации, связанной с незаконным вмешательством в рыночную среду конкурирующих субъектов и органов государственного управления. В этом случае, мероприятия по упреждению нештатных ситуаций должны предусматривать планирование деятельности субъектов рынка недвижимости с учетом их готовности к отражению кризисных явлений, созданию необходимых финансовых и материально-технических резервов, подготовки высококвалифицированных кадров, способных к эффективным управленческим действиям.

Эти две стороны правового обеспечения рыночной деятельности тесно взаимосвязаны друг с другом, так как содержание любого закона или норматива состоит в определении прав и обязанностей физических и юридических лиц, условий обязательности их выполнения на основе действующих принципов права.

К *основным принципам права*, непосредственно относящимся к проблеме обеспечения устойчивой деятельности рынка недвижимости, следует отнести: - общеобязательность выполнения всеми участниками рынка недвижимости норм права при осуществлении операций купли – продажи объектов недвижимости; - отсутствие противоречивости в нормах права, составляющих систему по формированию современного рынка недвижимости; - соответствие объективных норм права, регулирующих деятельность субъектов рынка недвижимости – субъективным; - разделение на законодательном уровне права по обеспечению эффективной деятельности рынка недвижимости на его виды (гражданское, частное и т. д.); - равенство перед законом и судом всех без исключения лиц, участников рынка недвижимости; - гарантированность прав и свобод личности всем участникам рынка недвижимости, определенных законами; - ответственность и обусловленность поведения физических и юридических лиц, участников рынка недвижимости, в рамках, определенных законами; - справедливость, выраженная в равной юридической ответственности и соразмерности допущенным правонарушениям всех участников рынка недвижимости ; - соблюдение презумпции невиновности участников рынка недвижимости, основанном на юридическом признании невиновным до тех пор, пока вина не будет доказана и установлена в судебном порядке; - недопустимость обратной силы законов, определяющих новую или более тяжелую юридическую ответственность в сфере деятельности рынка недвижимости; - гуманность наказания участников, по вине которых создалась чрезвычайная ситуация на рынке недвижимости, но способствующая в правовом порядке ее исправлению.

В зависимости от объема и сферы распространения *принципы можно подразделить* на:

- *общие*, когда имеет место их распространение на всю систему рыночных отношений (равноправие при организации взаимоотношений между субъектами рынка недвижимости, единство их юридических прав и т. д.);

- *распространяющиеся или охватывающие несколько рынков или отраслей*, участвующих в деятельности рынка недвижимости (межотраслевые правовые принципы и др.);

- *распространяющиеся или охватывающие непосредственно рынок недвижимости или конкретный его сегмент*, участвующий в деятельности или формировании рыночных отношений (конституционное, трудовое право и т. д.).

Государственная политика по обеспечению устойчивой и эффективной работы рынка недвижимости должна предполагать не только установление правового порядка, закрепленного законодательными нормами, но и формирование условий, обеспечивающих установление экономических и других отношений между субъектами рыночной деятельности и органами государственного управления в целях направления их обоюдных возможностей на реализацию поставленных задач.

Правовой порядок рынка недвижимости может включать: - материальное обеспечение субъектов рыночной деятельности в виде потребностей; - комплекс мер по упорядочению действий различных экономических связей и процессов между участниками рынка недвижимости, а также между ними и другими субъектами хозяйствования в целях объединения их интересов на решение общих задач; - властно-государственное управление рыночной деятельностью с целью получения максимального результата в форме совокупного продукта; - упорядоченность и урегулированность правовых отношений при осуществлении сделок купли – продажи объектов недвижимости и их юридическое сопровождение.

Формы правового порядка по обеспечению эффективной работы рынка недвижимости представляют собой внутренне присущую ему структуру, которая имеет специфическую организационную форму и соответствующее оформление ее содержания. Система взаимосвязей и взаимоотношений в такой структуре проявляется через комплекс мер внутреннего правового порядка и внешнего, включающего показатели развития рынка недвижимости в сочетании с международными требованиями процессуального права.

Структура правового порядка находит свое выражение в наличии в ней разнообразных элементов, связанных между собой общими целями и задачами по повышению уровня эффективности рынка недвижимости и может включать: - участников рынка недвижимости с различными функциональными целями и иерархической соподчиненностью; - использование различных форм и методов реализации прав участниками рынка недвижимости с их характерными особенностями, в том числе специфическими; - применение разнообразных форм отношений и связей между участниками рынка недвижимости; - использование различных форм и методов по урегулированию, упорядочению взаимодействий между участниками правового порядка, являющихся элементом целостной системы рыночной деятельности.

По признакам определения рынка недвижимости, как экономической категории, *элементы правового порядка можно классифицировать* по следующим направлениям: - масштабности их распространения в рыночной среде и возможности их применения к сферам рыночного влияния в виде правового воздействия со стороны государства, регионов, организаций; - характеру отношений в сфере рыночной деятельности, установленных на разных иерархических уровнях управления (конституционный, судебный, финансовый, административный и др.); - значимости размеров рынка недвижимости (общий, отраслевой, специальный и др.); - сложности существующей рыночной среды (сложная, упрощенная, специальная и др.); - степени оформленности рыночной системы (возможности реализации правовых, экономических, социальных и других функций.).

К *основным функциям правового порядка* в деятельности рынка недвижимости следует отнести:

- выполнение руководителями субъектов рынка недвижимости всей совокупности положений должностных обязанностей;
- реализация административно-распорядительных действий, связанных с установлением и поддержанием соответствующего порядка с учетом обязанностей и ответственности конкретных физических лиц, участников рыночных рынка недвижимости;
- реализация хозяйственно-распорядительных действий, направленных на решение задач по повышению уровня эффективности работы рынка недвижимости;
- реализация учетно-контрольных действий;
- реализация социально-кадровых решений;
- реализация организационно-управленческих мер, направленных на создание новых организационных структур, обеспечивающем координацию и деятельности всех звеньев субъектов рыночной сферы;
- реализация планово-производственных решений, которые находят свое выражение в разрабатываемых комплексных программах развития рынка недвижимости;
- реализация организационно-технических мер, осуществляемых посредством материально-технического и финансового обеспечения рынка недвижимости;
- реализация научно-методических мероприятий;
- реализация мер информационно-аналитического характера, позволяющих сформировать банк данных показателей и параметров развития рынка недвижимости.

Так как рынок недвижимости является составной частью национальной экономической системы, то в процессе реализации им своих функций, находят отражение и факторы, характеризующие жизненно важные интересы государства, юридических и физических лиц. К ним можно отнести:

- поддержание высокой степени адаптивности рынка недвижимости к изменениям глобализирующейся мировой рыночной системы (рациональное

использование географического, геополитического, технологического положения, складывающихся условий в сфере международного разделения труда и рынков недвижимости и т. д.);

- повышение уровня эффективности и конкурентоспособности товаров, составляющих основу национального рынка недвижимости за счет внедрения инновационных технологий и опережающего роста рыночных услуг;
- комплекс мер по защите внутреннего рынка недвижимости от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных государств и одновременного продвижения отечественных технологий создания объектов недвижимости и рыночных услуг на внешние рынки;
- привлечение иностранных инвестиций в развитие рынка недвижимости;

- формирование условий, исключающих криминализацию отношений в сфере рынка недвимости.

Под правом обеспечения рациональной и оптимальной деятельности рынка недвижимости следует понимать совокупность правовых актов и других законодательных норм и положений, на основании которых осуществляется правовое регулирование всех видов рыночной деятельности, устанавливаются юридические права и обязанности участников рынка недвижимости. С позиции этих условий и подходов правовой механизм рынка недвижимости будет представлять собой систему форм и методов, с помощью которых осуществляется целенаправленное государственно-правовое воздействие на систему рыночных отношений.

Функциональными элементами такого механизма, кроме правового, являются: финансовый, интеллектуальный, кадровый, технико-технологический, экологический, информационный и организационно-структурный блоки. Адекватная оценка каждого из этих блоков возможна на основе учета всей совокупности рыночных процессов и отношений, которые с точки зрения их функционально – правовой роли, составляют единый механизм рынка недвижимости.

В практике деятельности субъектов рынка недвижимости набор экономических показателей по правовому, как и по другим блокам, может варьироваться, при одновременном сохранении значений правовых составляющих, отражающих причины несоблюдения нормативно-правовых норм участниками рыночной сферы.

По своему содержанию эти *причины* подразделяются на *внутренние* и *внешние*.

Внутренние причины связаны с низким уровнем воздействия нормативно-правовых факторов на повышение уровня эффективности работы субъектов рынка недвижимости и могут быть вызваны рядом обстоятельств, к которым следует отнести: - низкий уровень квалификации работников нормативных и юридических служб рынка недвижимости; - недостаточный объем выделяемых средств, необходимых для нормального функционирования нормативных и юридических служб; - невозможность проведения комплексной нормативно-

юридической экспертизы планируемых мероприятий на рынке недвижимости на предмет их соответствия требованиям законодательства; - низкое качество договорных отношений между участниками рынка недвижимости и контрагентами, а также с персоналом по трудовым договорам; - неэффективное юридическое отстаивание интересов субъектов рынка недвижимости в спорных ситуациях; - отсутствие или низкий уровень разработанной стратегии деятельности субъектов рынка недвижимости по улучшению нормативно-правовой среды.

Внешние причины, связаны с низким уровнем воздействия нормативно-правовых факторов на отражение воздействий внешнего порядка, в том числе иностранных субъектов. Условно их можно разделить на две группы:

- *первая группа* включает проблемы, связанные с возникновением негативных ситуаций, вследствие складывающейся политической ситуации внутри страны и в мире, блокад экономического характера, национальных проблем и др.

- *вторая группа* включает проблемы, связанные с возможным возникновением негативных воздействий на деятельность субъектов рынка недвижимости в виде неожиданных и частых изменений норм действующего хозяйственного, налогового, таможенного законодательства и методов их реализации.

При оценке степени эффективности нормативно – правовой деятельности могут также использоваться показатели, характеризующие текущий уровень обеспеченности субъектов рынка правовыми и нормативными документами, а также степень их полезности при принятии решений по организации и планировании их работы. Показатели эффективности нормативно-правовой составляющей могут быть выражены посредством учета следующих основных характеристик и обстоятельств: - оценки уровня организации нормативно – правовой работы в каждом субъекте рынка недвижимости; - оценки уровня квалифицированного состава работников юридических служб и других структур субъектов рынка недвижимости; - оценки уровня эффективности планирования нормативно-правового обеспечения деятельности субъектов рынка недвижимости; - оценки уровня качества и эффективности действий субъектов рынка недвижимости по улучшению внешней нормативно-правовой среды с учетом международной нормативно-правовой базы; - оценки уровня эффективности реализованных действий нормативно-правового характера субъектами рынка недвижимости.

В структурном плане комплексные показатели оценки уровня правовой составляющей субъектов рынка недвижимости подразделяются на *две основные группы*.

К *первой группе* относятся показатели, характеризующие относительный уровень обеспечения субъектов рынка недвижимости нормативно-правовой составляющей, к которым следует отнести: - показатели удельного веса судебных процессов в общем количестве хозяйственных договоров, реализуемых на рынке недвижимости; - показатели оценки доли выигранных

процессов по отношению к их общему количеству; - показатели, отражающие количество работников субъектов рынка недвижимости, приходящихся на одного специалиста юридической службы.

Ко *второй группе* относятся показатели, характеризующие уровень обеспеченности субъектов рынка недвижимости нормативно-правовой документацией и отражающие стоимостные характеристики уровня эффективности их деятельности (сальдо штрафных санкций по сделкам купли – продажи объектов недвижимости; удельный вес полученных и уплаченных штрафных санкций в общей сумме обязательств по договорам купли – продажи; доля затрат на юридическое обеспечение деятельности субъектов рынка недвижимости в общей структуре затрат и др.).

Показатель оценки уровня эффективности (Fi) нормативно-правовой составляющей по каждому субъекту рынка недвижимости можно рассчитать с использованием формулы 7.1.

$$Fi = \frac{D\rho}{\sum Ei + Ds} X100\% \rightarrow \max \qquad (7.1)$$

где: Dp – совокупный положительный результат от использования нормативно-правовой составляющей, млн. руб.;

$\sum E_i$ – суммарные затраты на нормативно-правовые мероприятия в анализируемом периоде, млн. руб.;

Ds– общий понесенный ущерб от низкого уровня использования нормативно-правовой составляющей, млн. руб.

Использование показателей нормативно – правового характера позволяет не только оценить эффективность мер по совершенствованию деятельности рынка недвижимости, но и установить причинно-следственные факторы, от действия которых могут возникнуть негативные явления. В совокупности это способствует формированию достаточно четкого иерархического порядка действий нормативно-правового характера и выработке комплекса мер по совершенствованию управления процессами рыночной деятельности с конкретизацией места и роли государственных органов, субъектов рынка недвижимости, физических лиц в общей системе рынка недвижимости.

Задача повышения уровня эффективности работы субъектов рынка недвижимости является долговременной и ее решение логически предполагает необходимость разработки Государственной концепции (стратегии) развития рынка недвижимости на перспективу, увязанной с реальным временем (15-20 лет) и показателями, принятыми важнейшими политическими и социальными документами. В ней должны также найти отражение основные направления по защите национальных экономических интересов в рыночной сфере и формирование институциональной среды для развития рынка недвижимости с сохранением некоторого уровня административных мер в тех его секторах, где рыночные условия находятся на стадии углубления своих позиций.

Концепция должна также предусматривать: - архитектуру структуры рынка недвижимости и перечень показателей оценки его состояния с целью выявления закономерностей изменения параметров и критериев его дальнейшего развития; - комплекс мер по предотвращению негативных ситуаций на рынке недвижимости; - определение правового статуса, роли и границ деятельности негосударственных субъектов рынка недвижимости; - разграничение правовых норм, которые заметно воздействуют на рыночную сферу и которые влияют на ее деятельность не существенно; - единство и согласованность (непротиворечивость) исходных принципов деятельности субъектов рынка недвижимости для намечаемых к внедрению нормативно-правовых актов по всему своду законов и подзаконных актов; - возможность внесения в принятые нормативно-законодательные акты согласованных и скоординированных изменений и дополнений в соответствии с требованиями времени и обстоятельств; - своевременный и адекватный учет специфических особенностей и условий функционирования рынка недвижимости в настоящее время; - устранение проблем, связанных с несогласованностью использования действующих нормативно-правовых документов с учетом новых законоположений и требований иерархической зависимости и значимости; - приведение организационно-управленческих структур рынка недвижимости в соответствие с системой совершенствования нормативно-правового законодательства.

7.4. Антимонопольное регулирование экономических отношений на рынке недвижимости

К *основным задачам государственной антимонопольной политики* по управлению рынком недвижимости следует отнести: - содействие субъектам рынка недвижимости в развитии добросовестной конкуренции; - противодействие образованию новых монопольных структур на рынке недвижимости; - эффективное регулирование деятельности естественных монополий; - предотвращение монополистической деятельности на рынке недвижимости.

Реализация этих задач предполагает совершенствование, гармонизацию и имплементацию отечественной нормативной правовой базы в международную систему, сформированную в рамках Единого экономического пространства в соответствии с Соглашением о единых принципах и правилах конкуренции от 09.12.2010 года и Соглашением о единых принципах и правилах регулирования деятельности естественных монополий от 09.12.2010 года. Это также предполагает необходимость развития конкурентной среды за счет ликвидации административных барьеров при выходе на рынки недвижимости других стран.

Взаимодействие антимонопольных органов стран Единого экономического пространства будет способствовать формированию добросовестной конкурентной среды, исключению возможностей для возникновения доминирующего положения отдельных субъектов рынка недвижимости. Через систему создаваемых новых каналов продвижения своей

продукции с высокой добавленной стоимостью, особенно в сфере глубокой переработки сырья и создания новых наукоемких и высокотехнологичных объектов недвижимости, будут расширены возможности в области совершенствования сбытовой политики.

В рамках антимонопольного регулирования экономических отношений это вызовет необходимость *структурной перестройки* отечественного рынка недвижимости, а также модернизации его функциональных направлений деятельности, которые будут включать:

- совершенствование и развитие производств, являющихся градообразующими и обладающими конкурентными преимуществами;
- целенаправленность и поэтапность реализации конверсионных положений, предполагающих свертывание деятельности и возможную ликвидацию убыточных и неконкурентоспособных субъектов рынка недвижимости или их реструктуризацию;
- создание новых организационных форм управления рынком недвижимости и совершенствование современных структур, в том числе корпоративных, пространственных, холдинговых, транснациональных и др.;
- формирование оптимальных технологических структур в рамках границ деятельности субъектов рынка недвижимости.

Основными видами структурной перестройки деятельности рынка недвижимости с целью снижения уровня его монополизации должны стать:

- реструктуризация производственно – технологической сферы рынка недвижимости, предполагающая более динамичное внедрение новейших технологий и логистических цепочек, с одновременным исключением из программы производства продукции, не пользующейся спросом;
- реструктуризация кадровой деятельности, предполагающая разработку и внедрение научно обоснованных программ подготовки кадров и их ротации, эффективное использование их творческого потенциала, оптимизацию численности работников субъектов рынка с учетом реальных объемов выполняемых работ;
- реструктуризация организационно – имущественных отношений, включающая проблемы, связанные с изменением форм собственности и привлечением инвестиций;
- реструктуризация маркетинговой деятельности, включающая совершенствование рыночной и сбытовой политики, в том числе посредством поиска новых рынков сбыта, расширения каналов продвижения объектов недвижимости на рынок недвижимости с учетом складывающихся условий во внутренней и внешнеэкономической системе отношений.

Нормы антимонопольного права заложены в Конституции Республики Беларусь, Гражданском кодексе Республики Беларусь, Уголовном кодексе Республики Беларусь, Кодексе об административных правонарушениях Республики Беларусь, в банковской и внешнеэкономической деятельности, в антимонопольных законодательных актах, в законодательстве в сфере предпринимательства и малого бизнеса, правилах привлечения инвестиций, стандартизации, защиты потребителей и др. Основу антимонопольного

законодательства составляют Законы Республики Беларусь от 10.12.1992 года «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» с дополнениями и изменениями, от 16.12.2002 года «О естественных монополиях» с дополнениями и изменениями, а также отдельные положения Гражданского кодекса Республики Беларусь, (ст. 68, 1029, 1030), определяющие деятельность субъектов рыночной сферы, которая может признаваться недобросовестной конкуренцией.

В этих нормативно – законодательных актах определены также организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, формирования условий для эффективного функционирования товарных рынков, защиты прав и интересов потребителей посредством:

- установления доминирующего положения отечественных субъектов рынка недвижимости на товарных рынках Республики Беларусь;
- определения порядка формирования и ведения Государственного реестра субъектов рынка недвижимости, занимающих доминирующее положение на товарных рынках;
- установления правил проведения антимонопольного контроля за сделками с акциями, имущественными паевыми взносами в имущество возможных монопольных образований, долями уставных фондов субъектов рынка недвижимости, входящих в состав этих образований;
- определения порядка согласования условий преобразования государственных, государственных унитарных, относящихся к республиканской собственности, а также арендных предприятий, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, в открытые акционерные общества;
- определение порядка организации и проведения проверок по соблюдению субъектами рынка недвижимости, доминирующими на рынке, антимонопольного законодательства;
- определение порядка проведения контроля за разукрупнением субъектов рынка недвижимости, занимающих доминирующее положение на рынке;
- определение порядка выявления и пресечения антиконкурентных соглашений по ценовым характеристикам;
- определение порядка выявления монопольных цен на объекты недвижимости;
- определение порядка рассмотрения поступивших заявлений или запросов о соответствии положений соглашений, ограничивающих конкуренцию на рынке недвижимости, антимонопольным законодательным актам;
- определение порядка применения мер по устранению нарушений антимонопольного законодательства.

Государственная антимонопольная политика предполагает ограничение монополистической деятельности на рынке недвижимости и создание на этой основе условий для здоровой конкуренции за счет снижения и ликвидации

административных, экономических, правовых, информационных и организационных барьеров, препятствующих входу на рынок новых субъектов. В настоящее время рынок недвижимости Республики Беларусь относительно не монополизирован. Однако по объективным и технологическим причинам, в его деятельности сохраняется наличие естественных монополий, вследствие чего возможная свободная конкуренция носит нередко «искусственный» характер, а проблемы ценообразования, качества услуг, продолжают быть зависимыми от степени и уровня регулирующих действий со стороны государства.

В рамках Евразийского экономического союза эти вопросы могут получить разрешение посредством создания финансовых и финансово – промышленных групп, холдингов, объединений, которые будут обладать возможностями позитивного воздействия на уровень расширения элементов конкурентоспособности и оценки стоимости объектов недвижимости. При этом, регулирование этой деятельности будет являться одним из важнейших элементов развития государственной стратегии стран, входящих в Евразийский экономический союз, и осуществляться посредством мобилизации имеющегося их экономического потенциала в направлении обеспечения импортозамещаемости материалов и изделий.

Условно эту деятельность можно подразделить на:

- *созидательную*, которая будет представлять собой форму контроля за формированием отношений на рынке недвижимости на основе добросовестной конкуренции и дальнейшего развития предпринимательской деятельности;

- *директивную*, в форме контроля за деятельностью субъектов рынка недвижимости и предпринимательских структур.

Законодательством Республики Беларусь признаются неправомерными явления, которые могут вызвать противоправные действия в отношении субъектов рынка недвижимости, в том числе:

- незаконное использование другими субъектами рынка недвижимости не принадлежащих им товарных знаков, фирменных наименований, а также мест происхождения продукции или материалов, которые обязательны на их упаковках, на вывесках или при демонстрации на выставках, печатных изданиях и др.;

- введение в оборот рынка недвижимости продукции или товаров с незаконным использованием результатов интеллектуальной собственности;

- незаконное копирование внешнего вида материалов, изделий и др.

Контроль за реализацией мер, принимаемых государством по развитию добросовестной конкуренции возложен на департамент ценовой политики Министерства экономики Республики Беларусь. В соответствии с Законом Республики Беларусь «О естественных монополиях», отдельные функции регулирования деятельности субъектов естественных монополий делегированы местным исполнительным и распорядительным органам. В целях недопущения ведомственного протекционизма, отдельные положения закона унифицированы с российскими методами регулирования деятельности субъектов естественных монополий, в том числе ценообразование на продукцию, производимую в

условиях естественных монополий, порядок определения категорий потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию и др.

Вместе с тем, нормы статей Закона не содержат положений об административной ответственности за нарушение антимонопольного законодательства юридическими и физическими лицами естественных монополий, вследствие чего его роль, как законодательного акта, несколько принижена.

По данным международной инвестиционной компании Iones Lang LaSalle, которая осуществляет мониторинг привлекательности рынков недвижимости, Республика Беларусь в рейтинге 97 стран по прозрачности рынка недвижимости заняла в 2012 году 94 место. В качестве базовых инструментов по оценке рисков и эффективности управления собственностью, компанией использовались данные, которые отражают: - общее состояние 83 различных факторов, характеризующих деятельность рынка недвижимости; - общее состояние нормативно – правовой базы, уровень ее эффективности и имплементации к международным законодательным актам; - фундаментальные показатели деятельности рынка недвижимости; - особенности заключения сделок купли – продажи объектов недвижимости.

Рейтинг прозрачности 10-ти самых благополучных стран для инвестиций в 2012 году составлял: - США, Великобритания, Австралия, Нидерланды, Новая Зеландия, Канада, Франция, Финляндия, Швеция, Швейцария.

По мнению международных экономистов – аналитиков, после мирового кризиса 2008 – 2009 годов, наметилась общая тенденция к повышению уровня прозрачности рынка недвижимости в мире в целом.

7.5. Зарубежный опыт управления рынком недвижимости

В западных странах и развитых странах мира управление коммерческой недвижимостью осуществляется через систему, сформированную на базе менеджмента, который в настоящее время представляет собой самостоятельную отрасль. Заложенные в нем нормы поведения участников рынка недвижимости, элементы культуры в отношениях при совершении сделок купли - продажи объектов, уверенность в стабильности рыночных действий, позволяют субъектам рыночной сферы делегировать функции управления компаниям, которые, являясь профессиональными «игроками», представляют от их имени качественные услуги. В европейских странах и США сформировались четыре модели рынка недвижимости, базовой составляющей которых является процесс объединения и взаимоувязки всех видов управления в единую логистическую цепочку.

Управление финансовыми потоками собственников в таких моделях осуществляется посредством использования системы «*Asset Management*», которая включает совокупность услуг, направленных на достижение максимального увеличения стоимости объекта недвижимости посредством использования: - *маркетинга;* - *финансового менеджмента;* -

рефинансирования; - перепрофилирования и оптимизации отдельных процессов при эксплуатации объекта недвижимости; - коммерческих подходов в управлении; - элементов управления рисками.

Цель « *Asset Management*» - получение максимального дохода от использования каждого метра площадей объекта недвижимости.

Управление сферой отношений с заказчиками в таких структурах осуществляется посредством оказания услуг через систему «*Property Management*», предусматривающей комплекс мероприятий по совершению сделок купли – продажи объектов, сдаче в аренду помещений, эксплуатации зданий, реализации целей и задач по заключению договоров, выполнению договорных обязательств, ведению бухгалтерской отчетности и т. д.

Управление инфраструктурой осуществляется посредством использования системы «*Facility Management*», направленность деятельности которой ориентирована на обеспечение нормального ее функционирования за счет качественной и рациональной инженерно – технической эксплуатации, реализации комплекса взаимосвязанных мер организационного, технологического, нормативно – правового и социального порядка.

Управление проектированием и строительством объектов недвижимости осуществляется посредством системы «*Building Management*», которая предполагает реализацию целей и задач, связанных с разработкой проектно – сметной документации, со сносом и освобождением строительных площадок, с выбором строительных технологий и материалов, с прокладкой инженерных сетей и технологической эксплуатацией зданий.

В совокупности эти четыре вида управления рынком недвижимости образуют иерархическую модель, высшей ступенью которой является система «Asset Management», так как она включает в себя услуги «Property Management», которые в свою очередь содержат положения «Facility Management» и «Building Management». Но такое сочетание иерархического порядка видов управления не предполагает прямое структурирование элементов управления с позиции их подчиненности, потому как перед каждым из них стоят задачи разноуровневого характера по видам деятельности. Структура иерархической модели управления рынком недвижимости может представлять собой (рис.7.2.).

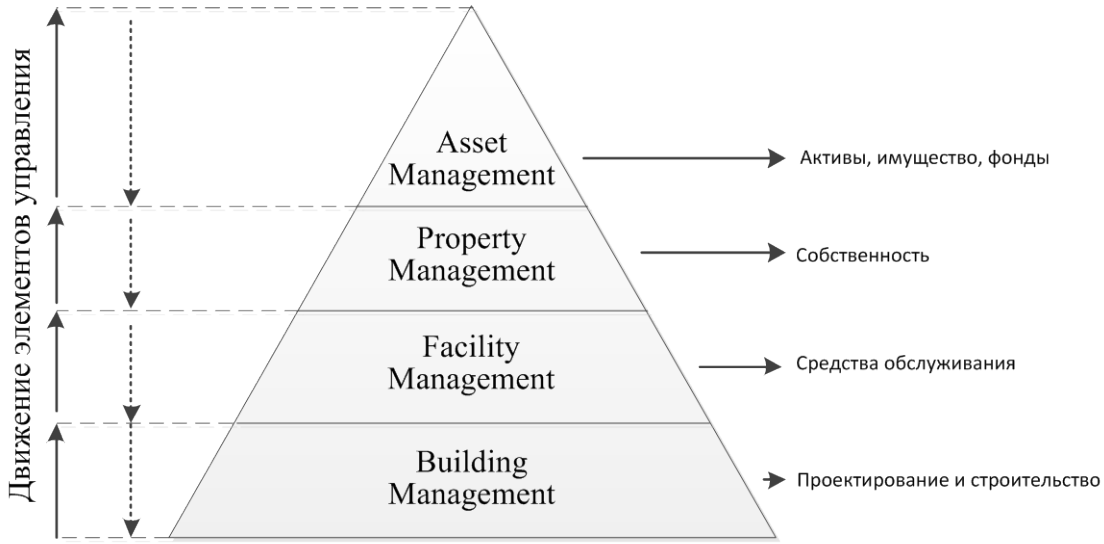


Рис.7.2. Иерархическая модель управления рынком недвижимости в зарубежных странах

С позиции классифицирования услуг, оказываемых рынком недвижимости, то есть разграничения услуг по видам управления, в том числе в зависимости от получаемого дохода, модель может представлять собой доходно – расходную систему (рис. 7.3.).

Доходы	Asset Management Property Management
Расходы	Facility Management Building Management

Рис. 7.3. Доходно-расходная модель управления рынком недвижимости

Asset Management и Property Management предполагают обязательное получение дохода и его постоянное увеличение, Facility Management и Building Management - рациональную и эффективную эксплуатацию собственности и постоянное уменьшение издержек на ее содержание, а также минимизацию расходов на проектирование и строительство.

Так как результатом всех видов управления является комплекс мер, направленных на совершенствование деятельности рынка недвижимости, то при определенных обстоятельствах каждый вид управления выступает в качестве самостоятельной модели. Основными характеристиками таких моделей выступают специфические особенности определенного сегмента рынка в виде услуг, положительно оцениваемые покупателями и являющиеся относительно доступными для участников рынка недвижимости.

В качестве таких моделей могут выступать: - девелопмент; - финансирование создания объектов недвижимости за счет банковских займов; - ипотечное кредитование; - финансирование создания объектов недвижимости инвестиционными институтами; - секьюритизация; - продажа объектов в рассрочку и др.

В зарубежных странах сущность девелопмента состоит в выборе экономически эффективного проекта с получением всех разрешений на его реализацию, определением условий привлечения инвестиций, разработкой механизмов и форм их возврата, поиском и привлечением инвесторов, выбором подрядчиков, реализацией строительной программы и передачей объекта недвижимости в эксплуатацию.

К основным стадиям девелопмента по реализации проекта относят:

1. Оценку возможностей реализации проекта исходя из сложившихся тенденций развития экономики, состояния налоговой и финансовых систем, предложений и спроса на коммерческую недвижимость и уровня эффективности самого объекта недвижимости;

2. Определение реальных возможностей реализации проекта, расчет затрат на создание объекта недвижимости, уровня его рентабельности, источников финансирования, согласование условий по предоставлению земли под застройку, получение разрешения на строительство, разработка бизнес – плана;

3. Реализация проекта по созданию объекта недвижимости, которая включает проблемы, связанные с привлечением инвестиций, заключением договоров с проектными и подрядными организациями, строительством и контролем за его ходом, передачей объекта в эксплуатацию или его продажей.

Финансирование объектов недвижимости в этих случаях может быть *краткосрочным* (на период строительства), которое осуществляется в основном за счет банковских займов, и *долгосрочным*, которое может осуществляться из разных источников, в том числе специализированным ипотечным институтом (банком, пенсионным фондом, страховой компанией и др.).

В практике хозяйствования используются *три варианта* кредитования создаваемого объекта недвижимости: - когда коммерческий банк и девелопер принимают на себя весь риск по созданию объекта недвижимости, полагая, что объект будет продан, в результате чего кредит будет возвращен и получена прибыль; - банк или финансовая компания сознательно принимают решение о выдаче кредита на основе заранее тщательно изученного проекта и перспектив использования создаваемых мощностей; - совместное финансирование проекта банком и специализированной ипотечной организацией в целях уменьшения последствий от возможного наступления рисковой ситуации.

Достаточно популярно и развито в зарубежных странах ипотечное кредитование, потому как способствует созданию устойчивой экономической базы для долговременного кредитования объектов недвижимости, вследствие стабильности его ценовых характеристик и раскрывающихся возможностей для обеспечения сохранности заложенного имущества. Ипотека предполагает

использование определенной модели взаимоотношений между участниками рынка недвижимости, которая представляет собой (рис. 7.4.):

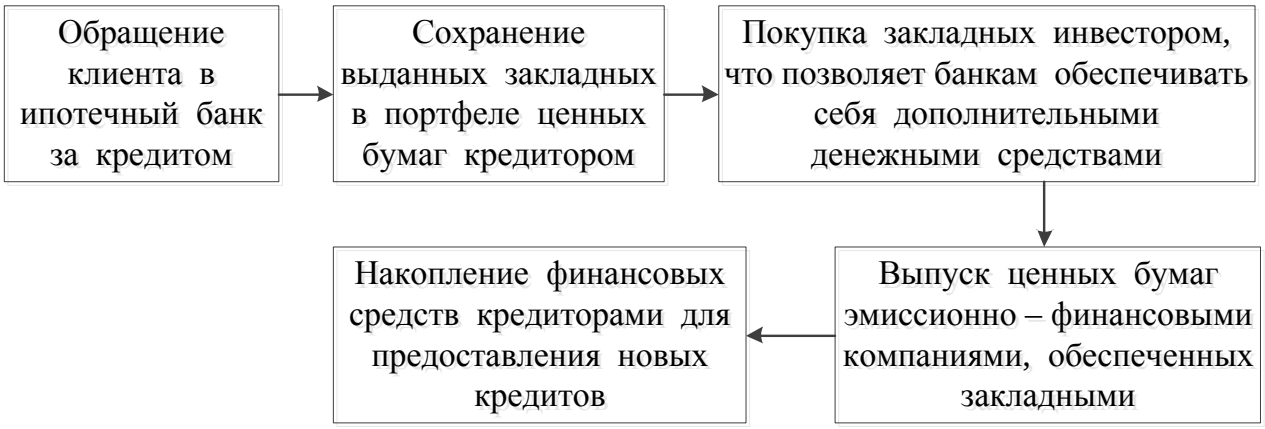


Рис. 7.4. Модель ипотечного кредитования в зарубежных странах

Весь процесс ипотечного кредитования состоит из трех стадий: - инициирование в виде процедуры выдачи первичного ипотечного кредита; - посредничество в форме приобретения ипотечными посредниками ипотечных ссуд у ипотечных, сберегательных и коммерческих банков и трансформации закладных в ценные бумаги; - инвестирование, которое выражается в приобретении ценных бумаг физическими и юридическими лицами, выпускаемых посредниками для получения дохода по ним.

Финансирование ипотечным институтом - это предоставление краткосрочного заема для завершения девелопмента и возможная покупка законченного строительством объекта.

Секьюритизация и продажа в рассрочку - это процесс объединения кредитов или других активов для создания ценных бумаг, которые затем продаются инвесторам и приносят прибыль. Через инвестора секьюритизация оказывает влияние на проектные решения и выбор арендаторов, что позволяет инвестору получать достаточно большую доходность. Секьюритизация также способствует созданию более ликвидного рынка недвижимости, снижению издержек по сделкам и ускорению их прохождения.

В настоящее время мировой рынок недвижимости носит интернациональный характер. Европейские и американские поставщики услуг все более агрессивно и широко вторгаются в сегменты рынка с менее развитой экономикой. На рынке недвижимости появляются белорусско – зарубежные управляющие компании, особенно в сферах строительства и аренды офисных помещений и жилья.

Зарубежный опыт способствует динамичному развитию отечественного рынка недвижимости, о чем свидетельствует переход от количественных показателей оценки уровня эффективности объектов недвижимости к качественным, что при неравномерном и некотором снижении объемов ввода их в эксплуатацию, повышает уровень эффективности их использования. В тоже время, важнейшей проблемой для нашей страны является низкий уровень

адаптации существующей нормативно – законодательной базы к международным условиям, в том числе единых подходов в сфере стандартов при ведении бизнеса.

Накопленный опыт управления рынком недвижимости свидетельствует, что наиболее глубоким изменениям в его содержании и структуре подвергаются отношения собственности на землю, трансформация которых происходит параллельно с особенностями современного этапа развития экономики. Поэтому при поиске рациональных путей дальнейшего развития рынка недвижимости, должны учитываться наиболее эффективные зарубежные формы использования земельных отношений, которые являются фундаментом дальнейшего развития рыночных услуг с учетом национальных особенностей.

Управление рынком земельных отношений в Швеции осуществляется Национальной земельной службой, которая включает 21 областных и 39 муниципальных кадастровых бюро. В регистре недвижимости Швеции зарегистрированы 3,5 млн. объектов недвижимости и 4 млн. собственников имущественных объектов. Эффективное регулирование отношений собственности на землю достигается за счет перераспределения функций между разными уровнями управления. В собственности государства находится 32 % земель, в частной собственности – 18 %, в собственности муниципалитетов - только 2 % земель.

Органы регистрации прав на недвижимость входят в состав районных судов и административно подчинены Государственному судебному управлению, которое является подразделением Министерства юстиции, а муниципальные кадастровые бюро находятся в ведении местных властей, но подконтрольны Национальной земельной службе, входящей в состав Министерства охраны окружающей природной среды. На это министерство возложены также функции ответственности за ведение земельно – информационной системы страны.

В тоже время, каждый собственник земли несет ответственность за обустройство и использование принадлежащего ему земельного участка в соответствии с действующим законодательством и изменить его целевое назначение может только после получения разрешения от муниципальных властей или официальных вышестоящих органов. Планы землепользования носят, как юридически обязывающий характер, так и рекомендательный, что в совокупности образует механизм по эффективному и рациональному использовании земли через разрабатываемые консолидационные проекты.

Рынок земельной недвижимости Англии представляет собой продажу прав собственности на землю и подразделяется на: - рынок земельных участков для жилья; - коммерческий рынок; - инвестиционный рынок; - рынок сельскохозяйственных земель.

Абсолютным собственником земли является королевская власть, из которой вытекают и образуются другие производные права на землю. В практике хозяйствования используются четыре вида земельного администрирования или управления, которые являются основными функциями деятельности отдельных министерств и ведомств Великобритании: -

регистрация вещных прав на землю; - создание и поддержание системы национального кредитования; - процесс оценки земли; - регулирование землепользования.

Такой подход позволяет не только обеспечивать создание гарантированного, стабильного и эффективного землепользования, но и охрану прав собственников земли, защиту системы передачи прав на земельные участки, решение общественных и социальных задач по благоустройству территорий за счет рационального налогообложения и распределения земельного налога.

Особенность использования недвижимости во Франции состоит в высокой степени государственной монополизации земли, 60 % которой используется на правах аренды, что позволяет планировать деятельность государственного земельного сектора в масштабах общенационального регулирования. При этом, устанавливаемые государством показатели не являются обязательными для частного сектора, потому как основой государственного планирования выступает земельная политика, действие которой ограничено рамками положений Евросоюза, диктующего необходимость установления квот при производстве сельскохозяйственной продукции, продовольственного сырья и т.п. на базе действующего правового режима.

Земельная политика в Китае является основой сельскохозяйственного развития страны и представляет собой неотъемлемую часть общей проводимой экономической реформы. Поэтому землеустройство в Китае базируется на основе достаточно четко сконцентрированного законодательства по управлению земельными ресурсами. Общее руководство земельной политикой осуществляет министерство земли и природных ресурсов, в структуру которого входят и партийные комитеты. К основным функциям министерства относятся: - регулирование земельных отношений; - управление земельной собственностью; - оценка земельной собственности; - организация землеустройства на сельскохозяйственных территориях; - планирование, развитие и управление правами землепользования; - другие.

Вся земля в Китае принадлежит государству, в сельской местности и пригородных районах - коллективам крестьян. Предприятия и граждане обязаны рационально ее использовать и охранять. Собственностью на государственные земли распоряжается Государственный Совет. Государство имеет право, в интересах общества, национализировать землю, реквизировав ее у коллективов.

Таким образом, за рубежом трансформация отношений собственности на землю также ограничена рамками существующих условий нормативно – законодательного порядка, которые, как правило, представляют собой целостную систему, включающую совокупность программ и документов жесткого директивного характера и комплекс мер индикативной направленности. Поэтому собственник земли за рубежом вынужден разрабатывать варианты рационального ее использования в целях повышения уровни ее эффективности и объектов недвижимости, расположенных на ней, за

счет непосредственного владельца. Несмотря на различия в социально – экономических, политических, исторических и культурных условиях, отдельные положения существующего положительного опыта использования земли за рубежом можно эффективно использовать в нашей стране.

7.6. Механизм управления рынком недвижимости

Если рассматривать управление рынком недвижимости, как экономическую категорию, и как систему, обеспечивающую устойчивую работу рыночной сферы, то критерий ее деятельности можно выразить не только показателями, отражающими сбалансированный, агрегированный уровень затрат труда, но и показателями, отражающими способность рынка недвижимости обеспечивать саморегуляцию рыночных процессов в рамках сложившейся государственной системы регулирования и создавать мотивационные условия для повышения уровня его эффективности.

В совокупности эти особенности «фокусируют» в себе показатели, которые базируясь на принципах *измеримости, комплексности, причинно-следственных связей, локализации ответственности, информационной открытости*, и вытекающих из них функций, образуют общую конструкцию механизма управления рынком недвижимости.

Принцип измеримости означает, что реализация целей и задач, стоящих перед субъектами рынка недвижимости, может быть осуществлена только при условии учета факторов и особенностей, отражающих уровень снижения всех видов издержек или возможного их увеличения, но при общем повышении качества услуг.

Принцип комплексности означает, что показатели, характеризующие цели и задачи деятельности субъектов рынка недвижимости, как системы, должны охватывать все стороны рыночной сферы, и в совокупности отражать критичные пути достижения предусмотренного уровня качества услуг и наибольшей сбалансированности или соответствия жизненно важных интересов личности и общества - условиям, обеспечивающим нормальное функционирование рыночных структур.

Принцип причинно-следственных связей предполагает рассмотрение субъектов рынка недвижимости в виде системы взаимосвязанных элементов, между которыми существуют логические взаимосвязи, которые необходимо учитывать при формировании механизма управления рыночной деятельностью.

Принцип локализации ответственности означает, что за каждое нарушение порядка и правил осуществления операций на рынке недвижимости должен нести ответственность конкретный субъект рыночной сферы или конкретное физическое лицо, равнозначно объему их вины.

Принцип информационной открытости означает, что деятельность субъектов рынка недвижимости должна осуществляться в рамках информационной открытой доступности и прозрачности ситуации, но с учетом требуемой конфиденциальности. Это предполагает необходимость

налаживания устойчивой обратной связи между ними, что позволяет иметь своевременную, достоверную и открытую информацию о происшествиях на рынке недвижимости.

Таким образом, стратегия по обеспечению устойчивой деятельности рынка недвижимости трансформируется в цепочку конкретных задач и целей, по каждой из которых определяются критерии оценки уровня эффективности работы субъектов рыночной сферы. Объединенные между собой причинно-следственными связями, они образуют общую конструкцию механизма управления рынком недвижимости, внутреннее содержание которого представляет собой набор составляющих его элементов, отражающих все аспекты рыночной деятельности.

Механизм управления рынком недвижимости можно охарактеризовать как способ организации рыночной деятельности со свойственными ему организационно-экономическими отношениями и взаимосвязями, с помощью которых реализуются потребности по удовлетворению юридических и физических лиц в объектах недвижимости и услугах. С другой стороны, механизм управления рынком недвижимости представляет собой совокупность сознательно устанавливаемых государством норм, правил, условий, критериев, показателей, организационных структур, в рамках и посредством которых осуществляется оказание услуг потребителям недвижимости.

Сущностное содержание категории «механизм управления рынком недвижимости» вытекает из необходимости учета национальных и геополитических интересов государства и включает в себя совокупность элементов и показателей, характеризующих состояние постоянно развивающейся системы рынка недвижимости, являющейся логическим следствием государственной политики во внутренней и внешней сферах деятельности. Поэтому общим аргументом для современного рынка недвижимости будет являться создание такой системы управления им, которая, с одной стороны, будет способна выражать конкретные интересы государства в рамках проводимой политики, а с другой - формировать условия, позволяющие обеспечивать удовлетворение потребностей производителей и потребителей объектов недвижимости в рамках действующих принципов рыночной экономики и нормативно – законодательной базы.

В структурном аспекте элементами такого механизма являются субъекты рынка недвижимости, деятельность которых обусловлена различными факторами, процессами и действиями, отражающими проблемы планирования, ценообразования, стимулирования, организации заработной платы и другие, которые сами тоже являются элементами. При этом, каждый из них относительно самостоятелен. В виду того, что эти элементы представляют собой взаимодействующие структурные звенья в общей системе управления рынком недвижимости, это придает ей определенную целостность и направленность и позволяет на практике осуществлять важнейшие функции рынка недвижимости. Достижение баланса или равновесия между двумя сторонами деятельности рынка недвижимости предполагает обоюдное согласие государства и субъектов рынка обеспечивать устранение всех видов

противоречий, которые могут возникнуть в процессе реализации целей и задач по поиску новых возможностей для эффективного управления недвижимым имуществом.

Схема *содержательных характеристик* механизма управления рынком недвижимости может представлять собой (рис. 7.5). Основными ее структурными элементами будут являться: - экономические интересы личности, субъектов и участников рынка недвижимости и государства; - объекты рынка недвижимости; - субъекты рынка недвижимости; - совокупность взаимоотношений между участниками рынка недвижимости, а также между ними и государством, по созданию условий для обеспечения нормального функционирования рынка недвижимости; - совокупность мер правового и законодательного порядка по обеспечению эффективной деятельности рынка недвижимости; - формирование информационной системы, способной обеспечить взаимное информирование участников рынка недвижимости о факторах, процессах и действиях, препятствующих реализации целей и задач по повышению уровня управления рынком недвижимости.

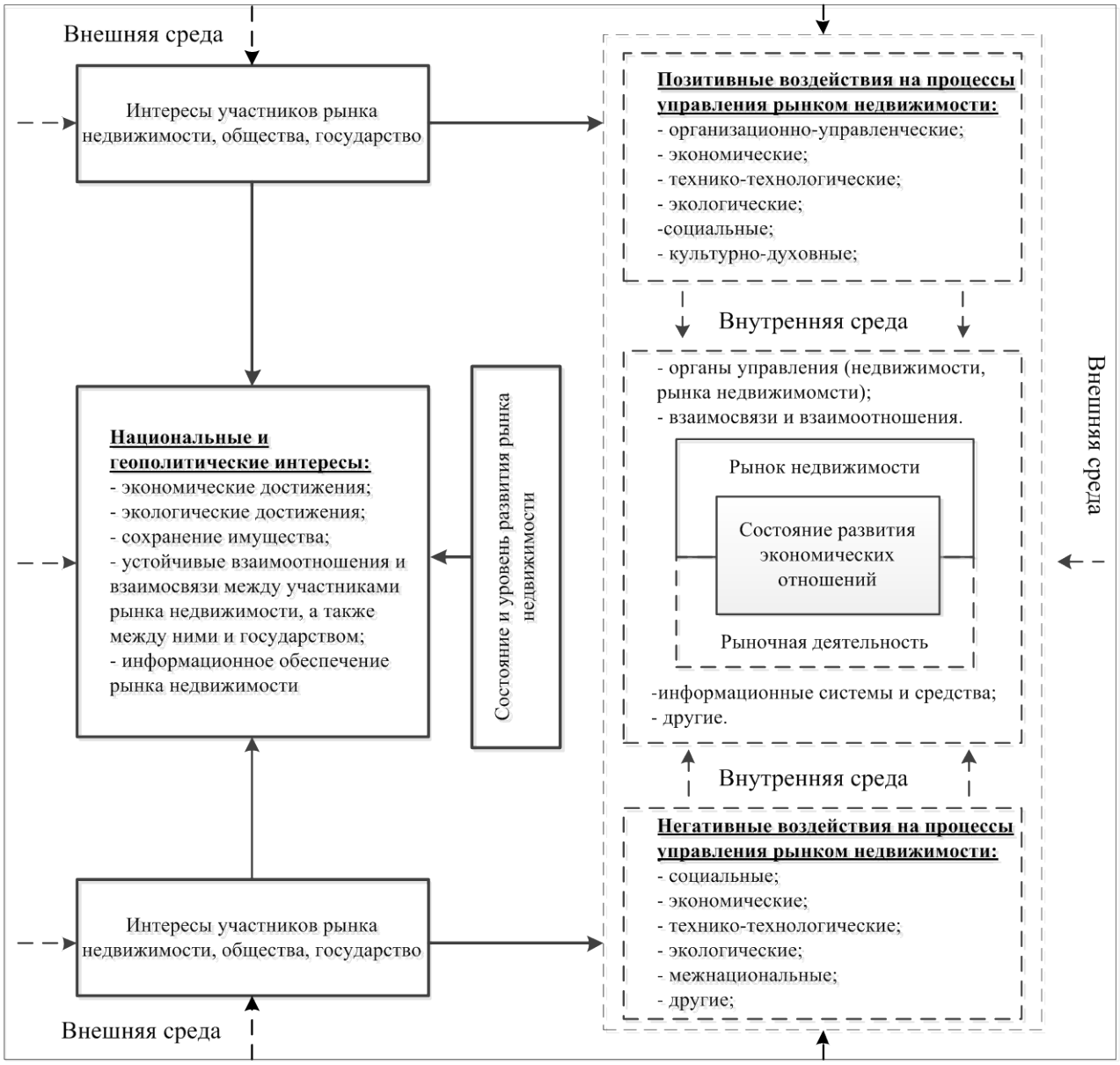


Рис. 7.5. Возможные содержательные характеристики механизма управления рынком недвижимости

Восприимчивость механизма управления рынком недвижимости к внешним факторам определяется главным образом уровнем развития макроэкономического регулирования, что находит выражение в показателях удельного веса страны в экспорте – импорте капитала, а к внутренним - уровнем развития самого рынка и его инфраструктуры – в виде доли внутреннего рынка недвижимости в общем объеме ВВП.

Всю совокупность *внутренних факторов* можно разделить на четыре группы: - природные факторы, не поддающиеся изменению (размер страны, ее географическое положение, наличие полезных ископаемых, климатические условия); - факторы, которые могут изменяться в течение длительного периода (уровень развития производства, технологий, доходы населения, золотовалютные резервы и другие); - факторы, которые подлежат

регулированию в короткие сроки (внешнеторговая деятельность, уровень специализации, диверсификация, концентрация торговли и др.); - факторы, связанные с формированием современного рынка недвижимости (качество товаров, доходы населения, наличие современной инфраструктуры, уровень обслуживания и т. д.).

В условиях углубляющихся рыночных отношений, динамичного развития и увеличения количества сделок купли – продажи объектов недвижимости, функционирование механизма управления рынком недвижимости зависит, в первую очередь, от выработанных наукой и проверенных практикой форм, методов и принципов организации рыночной деятельности. Поэтому в содержании механизма управления рынком недвижимости, адекватного рыночным условиям его организации, должны находить место и такие элементы, как усиление государственного регулирования рыночных процессов, конкурентоспособность продукции на рынке, многообразие форм собственности, тесная взаимосвязь плановых начал с возможностями рыночной сферы и др.

Это с *одной стороны* будет находить выражение в организации функционирования механизма управления рынком недвижимости на основе доводимых государством плановых показателей и заданий, а с *другой* – в реализации субъектами рыночной сферы задач с использованием рыночных принципов в условиях действующих нормативно-законодательных актов.

Сформированный на таких условиях механизм управления рынком недвижимости может выступать в качестве одного из элементов, составляющих методологическую базу дисциплины «Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией». В этой связи принципиально важное значение имеет учет специфических особенностей отношений, складывающихся на рынке недвижимости, которые находят свое выражение не только в обеспечении потребителей качественными услугами, но и в формировании новых вертикальных и горизонтальных взаимосвязей в государственном и негосударственном секторах рыночной деятельности.

Например, субъекты рынка недвижимости, как и субъекты других организационно-правовых форм, вступают в экономические отношения между собой и другими субъектами на принципах товарно-денежных отношений. В случаях необходимых отклонений от заданных условий, государство, посредством прямых и обратных связей, вносит соответствующие коррективы или вводит определенные ограничения на поведение этих субъектов. При определенных условиях эти связи могут быть прямыми и достаточно жесткими, но без которых невозможно обеспечить управление рынком недвижимости. Если в этих связях будет присутствовать произвол эгоистического направления «я хочу», который игнорирует управляющие воздействия по обеспечению устойчивой работы рынка недвижимости, то несмотря на их актуальность и отсутствия в них противоречий по обеспечению широкой автономии, возможно возникновение «бесконтрольной» ситуации на рынке и, как результат, недобросовестной конкуренции и низкого уровня качества услуг. Поэтому проблема состоит в формировании

оптимального соотношения между прямыми и горизонтальными связями в сфере управления рынком недвижимости на государственном уровне. В прямых связях необходимо обязательное наличие преимущественно управляющих воздействий, а в горизонтальных – элементов сотрудничества, взаимодействия, инициативы снизу, восприятия прямых связей, их результативности и др.

Единство вертикальных и горизонтальных взаимосвязей, интересов, стимулов, форм управления процессами рыночной деятельности, образуют общую конструкцию механизма управления рынком недвижимости, концептуальная модель которого может состоять из двух частей. Одна часть такого механизма будет представлять собой современную систему республиканских органов государственного управления в лице министерств, государственных комитетов и организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, а также местных органов управления и самоуправления, реализующих государственную экономическую и социальную политику по обеспечению эффективной работы рынка недвижимости, состоящую из *стратегических и тактических* задач.

Стратегические задачи: – обеспечение сбалансированности рыночных процессов в совокупности с преобразованием распределительных отношений на рынке недвижимости; – совершенствование нормативно- правовой базы функционирования рынка недвижимости; – регулирование распределительных отношений на рынке недвижимости с использованием многообразия форм собственности и равного подхода к каждой из них; – управление научно-техническим прогрессом в системе отношений рынка недвижимости; – формирование сильной финансовой и кредитно-денежной систем; - осуществление либерализации всех форм экономической деятельности с обеспечением свободы действий предпринимателям – участникам рынка недвижимости; – соединение государственных, коллективных и личных интересов в ходе осуществления сделок купли – продажи объектов недвижимости; – совершенствование социальной защиты участников рынка недвижимости др.

Тактические или текущие задачи: – управление рынком недвижимости на уровнях субъектов рыночной деятельности; – организация связей между отраслями, регионами, субъектами рыночной деятельности, между производителями и потребителями услуг рынка недвижимости; – взаимодействие руководящих органов рынка недвижимости и исполнителей осуществления сделок купли – продажи объектов недвижимости; – построение организационных структур управления рынком недвижимости, отвечающим требованиям времени.

Содержание и структура другой части механизма управления рынком недвижимости должна представлять собой систему функций и факторов организационного, финансово-экономического, правового, инновационно-образующего порядка, представляющих собой совокупность базисных элементов механизма, посредством которых происходит разработка и

реализация путей по повышению уровня эффективности объектов недвижимости (рис. 7.6.).

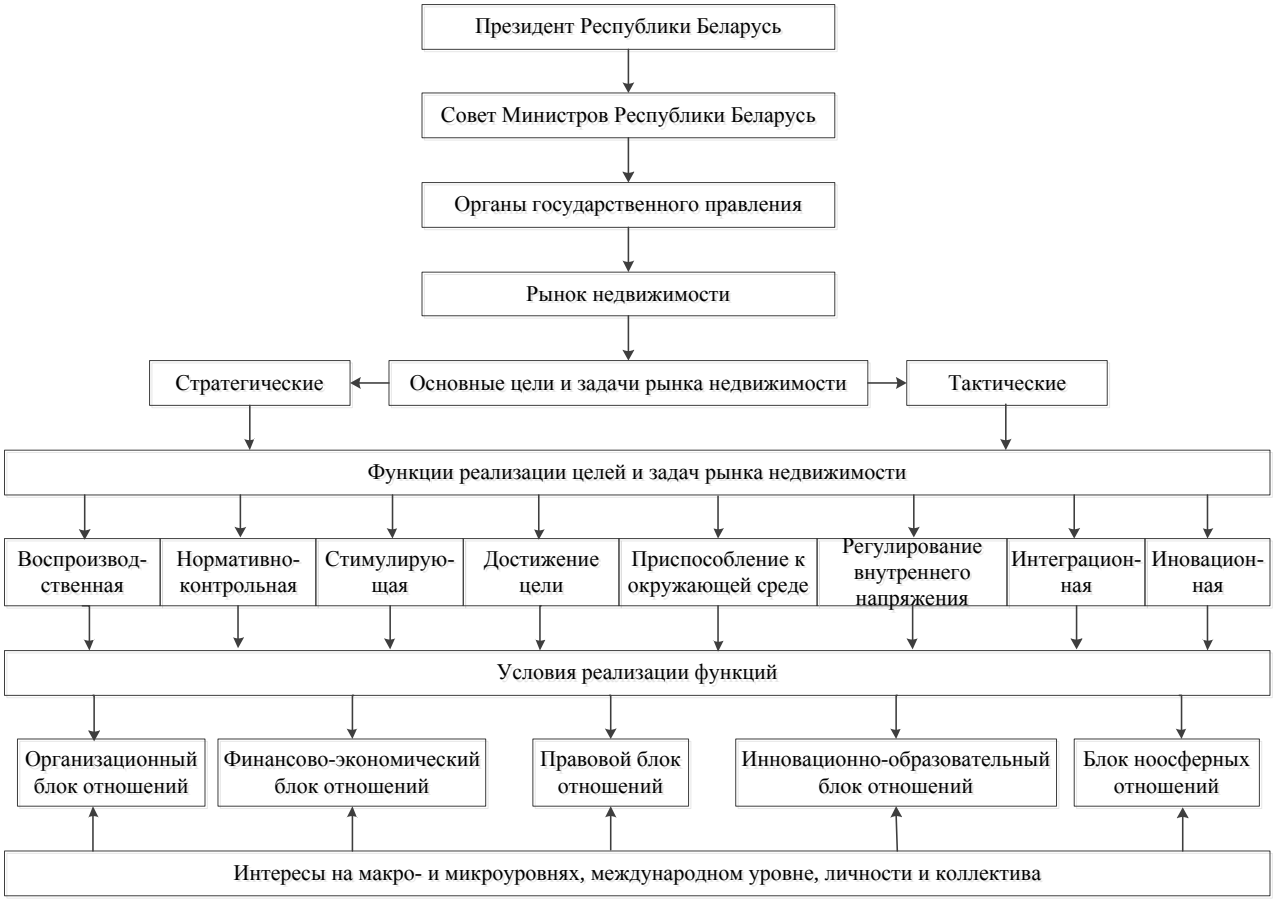


Рис. 7.6. Модель механизма управления рынком недвижимости

Разрешение проблем стратегического характера предполагает необходимость продолжение конституирования таких элементов механизма, как интеллектуальные логистические системы, маркетинг, финансовый менеджмент, управление персоналом, право, которые определяющим, специфическим образом воздействуют на рыночные отношения и экономику страны в целом. Это также касается нормативно - правовых норм, которые следует отделить от норм, слабо влияющих на процессы повышения уровня эффективности деятельности рынка недвижимости, и от норм, которые в массовом порядке нарушаются, либо по причине неосуществимости, либо в виду отсутствия эффективных механизмов их реализации.

Исходя из целевых ориентиров параметров развития рынка недвижимости такой механизм должен обладать специфической качественной базой, которой присущи особые вертикальные и горизонтальные связи между субъектами рыночной сферы и государственными органами управления. Наличие такой базы обусловлено необходимостью формирования условий для «перехода» рынка недвижимости от экстенсивного к интенсивному пути развития и адаптации к условиям социально ориентированной модели

экономического развития страны. Тогда в структуре и содержании механизма управления рынком недвижимости найдут выражение пути, формы и методы реализации целей и задач, которые позволят обеспечить: – его эффективное функционирование в современных условиях развития экономики; – создание условий для ускоренного формирования и развития частного бизнеса, как сектора рыночной экономики; – сочетание различных форм рыночных отношений с функциями государства по управлению рынком недвижимости; – формирование соответствующей методологической базы экономики недвижимости и управления ее эксплуатацией, включая четкую отработку функций, подходов, принципов и методов, закрепленных за рынком недвижимости.

Взвешенное сочетание в нем монетарных и немонетарных рычагов воздействия на деятельность субъектов рынка недвижимости позволяет констатировать, что разработанный механизм будет:

1)Учитывать вертикальные и горизонтальные взаимосвязи, реализуемые адекватным воздействием государственных и местных органов власти на деятельность субъектов рынка недвижимости посредством: – регламентации деятельности всех субъектов рынка недвижимости, независимо от форм собственности и хозяйствования, в рамках установленных функций; – обеспечения сбалансированности экономических и административных рычагов воздействия на деятельность субъектов рынка недвижимости.

2)Предполагать: – совершенствование системы управления субъектами рынка недвижимости и процессами, происходящими в системе рыночных отношений; – установление и выполнение субъектами рыночной деятельности стабильных правил функционирования рынка недвижимости; – экономическую самостоятельность субъектов рынка недвижимости; – изменение функционального содержания рыночной деятельности в направлении совершенствования отношений по повышению экономической заинтересованности субъектов рынка недвижимости и их ответственности за результаты работы; – разработку и реализацию эффективных, соответствующих требованиям деятельности рынка недвижимости, законов и иных нормативно-правовых актов.

3)Нацеливать на стимулирование дальнейшего совершенствования процессов рыночной деятельности и повышение уровня эффективности функционирования субъектов рынка недвижимости на основе партнерско-договорных отношений, внедрения в практику работы перспективных планов их развития. Используя налоговые, бюджетные и финансово-кредитные рычаги воздействия, а также другие экономические регуляторы, механизм управления рынком недвижимости может выступить в качестве «инициатора» по внедрению в рыночную деятельность интеллектуальных систем и определению их места в системе экономических отношений на международном уровне.

4)Способствовать: – активизации структурных преобразований в системе рынка недвижимости на основе трансформации функций и принципов в направлении повышения уровня эффективности работы субъектов рыночной деятельности; – повышению уровня инновационности рынка недвижимости,

что будет способствовать росту конкурентоспособности рыночных услуг; – созданию и развитию альтернативных форм развития рынка недвижимости, в том числе малых и совместных предприятий государственной и негосударственной форм собственности, а также новых инновационных организационных структур .

5) Базироваться на принципиально новых теоретико-методологических положениях его специфических особенностей, которые наиболее полно отражают формы и методы реализации требований, в содержании которых будет находить реализация комплекса по повышению уровня эффективности оказываемых услуг.

С этих позиций *механизм управления рынком недвижимости* будет представлять собой совокупность органически взаимосвязанных и системно взаимодействующих экономических, организационных, финансовых, инновационных, правовых и других форм и методов организации рыночной деятельности, образующих самостоятельный блок экономических отношений, который посредством научно обоснованного и рационального налаживания и установления взаимосвязей и взаимоотношений между производительными силами и производственными отношениями будет способствовать обеспечению динамичного и устойчивого развития экономики.

Адаптация механизма к внутренним и внешним факторам рыночной среды предполагает формирование соответствующего инструментария по разработке инновационных стратегий развития рынка недвижимости. Для расчета относительных затрат на развитие инновационного потенциала механизма управления рынком недвижимости возможно использование показателей:

- коэффициента, характеризующего относительную долю внутренних затрат на проведение НИОКР, закупку новейшего оборудования и технологий (К1), необходимых для повышения уровня потенциала каждого элемента механизма, который определяется как отношение объема затрат на проведение НИОКР, закупку новейшего оборудования и технологий (З н.об.т.) к общим затратам на развитие рынка недвижимости (З общ.), в руб.

$$К1 = \frac{З\ н.об.т.}{З\ общ.} \qquad (7.2.)$$

- коэффициента, характеризующего относительную долю затрат на инновационные объекты недвижимости (К2), который определяется как отношение затрат на инновационную продукцию (З ин.) к общим затратам на развитие рынка недвижимости (З общ.), в руб.

$$К2 = \frac{З\ ин.}{З\ общ} \qquad (7.3.)$$

- коэффициента, характеризующего степень обеспеченности процессов рыночной деятельности нематериальными активами (К3), который определяется как отношение затрат на нематериальные активы (З нем.) к общим затратам на развитие рынка недвижимости (З общ.).

$$К3 = \frac{З\ нем.}{З\ общ} \qquad (7.4.)$$

- коэффициента, характеризующего относительную долю затрат на обучение и повышение квалификации кадров (К4), который определяется как отношение объемов финансовых средств, затраченных на обучение и повышение квалификации кадров (З кв.) к общим затратам на развитие рынка недвижимости (З общ.), в руб.

$$К4 = \frac{З\ кв.}{З\ общ} \qquad (7.5.)$$

- коэффициента, характеризующего относительную долю затрат бюджетных средств в общем объеме НИОКР и приобретение новой техники и технологий (К5), который определяется как отношение объемов бюджетных средств (З бюдж..) к общему объему затрат на НИОКР и приобретение новой техники и технологий (З н.об.т.), в руб.

$$К5 = \frac{З\ бюдж.}{З\ н.об.т.} \qquad (7.6.)$$

В структуру показателей оценки инновационного потенциала механизма управления рынком недвижимости целесообразно также включить: - показатели оценки уровня рентабельности отдельных субъектов рынка недвижимости; - показатели оценки уровня конкурентоспособности субъектов рынка недвижимости; - показатели оценки уровня информатизированности субъектов рынка недвижимости; - показатели оценки уровня совершенствования и модернизации рыночных процессов; - показатели оценки уровня освоения новой техники субъектами рынка недвижимости; - показатели оценки уровня обеспеченности субъектов рынка недвижимости высококвалифицированными кадрами, занятыми в сфере рыночной деятельности; - другие.

Принципиальная особенность новой концептуальной модели механизма управления рынком недвижимости будет состоять в том, что её рыночная функция содержит новую переменную, выражающую понятие «человеческого» капитала с объемом научных знаний и практического опыта, накопленных ранее. В силу этого у субъектов рынка недвижимости будет формироваться объективный интерес к созданию наиболее благоприятных условий для

осуществления сделок купли – продажи объектов недвижимости, улучшения организации труда, решения социальных задач и повышения уровня эффективности работы рынка недвижимости.

Механизм управления рынком недвижимости - есть только звено экономической системы, вследствие чего его среда действия более узкая и связана, в большей мере со сферой специфической рыночной деятельности. С этих позиций действие механизма управления рынком недвижимости будет протекать в виде последовательной реализации его функций на основе единства и согласованности действий всех элементов механизма. При этом, механизм одновременно будет приспосабливаться к окружающей среде и другим звеньям экономической системы, предъявлять к ним определенные требования, которые определяют его как инструментарий в повышении уровня эффективности общественного производства.

Например стоимость объектов недвижимости в условиях рыночных отношений будет определяться на основе показателей спроса и предложения, изменение которых под влиянием динамики цен, называется «эластичностью спроса». Эластичность спроса показывает, насколько изменится объем спроса на объекты недвижимости, в зависимости от изменения цен на них.
Коэффициент эластичности спроса по цене (К ц) можно определить.

$$К\ ц = \frac{П\ с}{П\ ц} \qquad (7.7)$$

где: П с - процент изменения величины спроса;
П ц - процент изменения цены на объект недвижимости.

Различают также эластичность спроса по доходу (К д), как отношение изменения величины дохода от конкретного объекта недвижимости (Д к) к среднему доходу (Д с).

$$К\ д = \frac{Д\ к}{Д\ с} \qquad (7.8.)$$

где: Д к - доход от конкретного объекта недвижимости, руб.;
Д с - средний доход от аналогичных объектов, руб.

Зависимость цены объектов недвижимости от предложения показывает, на сколько изменятся количественные показатели спроса при данном изменении цен, и наоборот (рис. 7.7.).

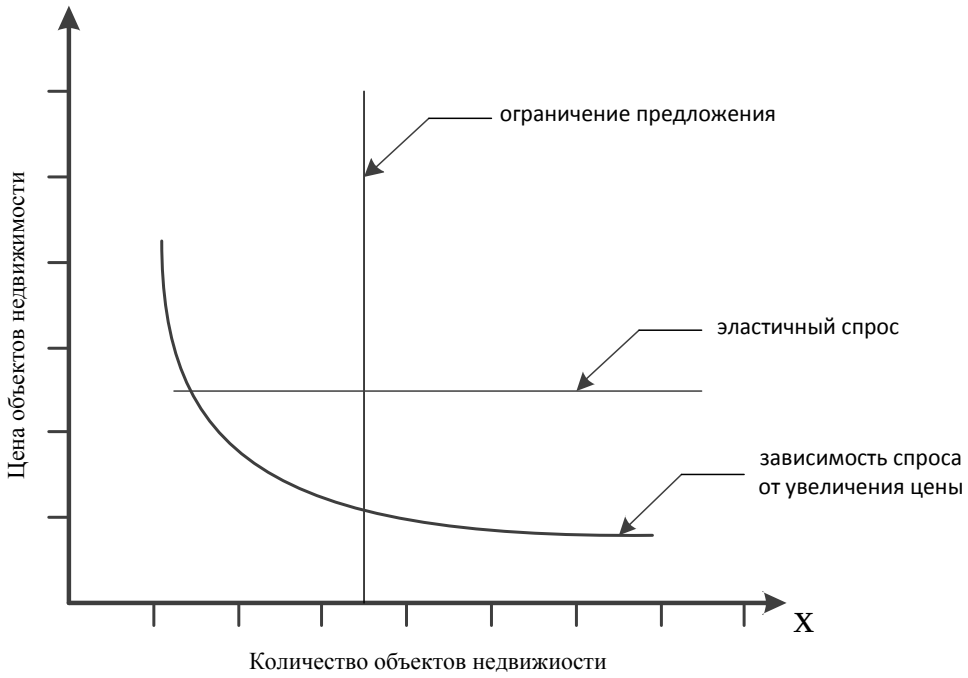


Рис. 7.7 Зависимость спроса от цены на рынке недвижимости

В условиях, когда соотношение между спросом и предложением установится оптимальное (сбалансированное), цена объекта недвижимости будет отражать стоимость затрат на его создание, что соответствует установлению на рынке недвижимости эластичного спроса. Если цены на объекты недвижимости выше стоимости их создания, то продавцы будут прилагать усилия для строительства и вывода на рынок новых объектов до тех пор, пока не наступит равновесие. И наоборот, если цены ниже стоимости создания объектов, то процесс их строительства замедлится или остановится вообще.

С позиции складывающейся экономической ситуации, в деятельности рынка недвижимости будут наблюдаться спады и подъемы, которые характеризуются различными соотношениями между показателями спроса, предложения и ценами на объекты недвижимости (рис.7.8.).

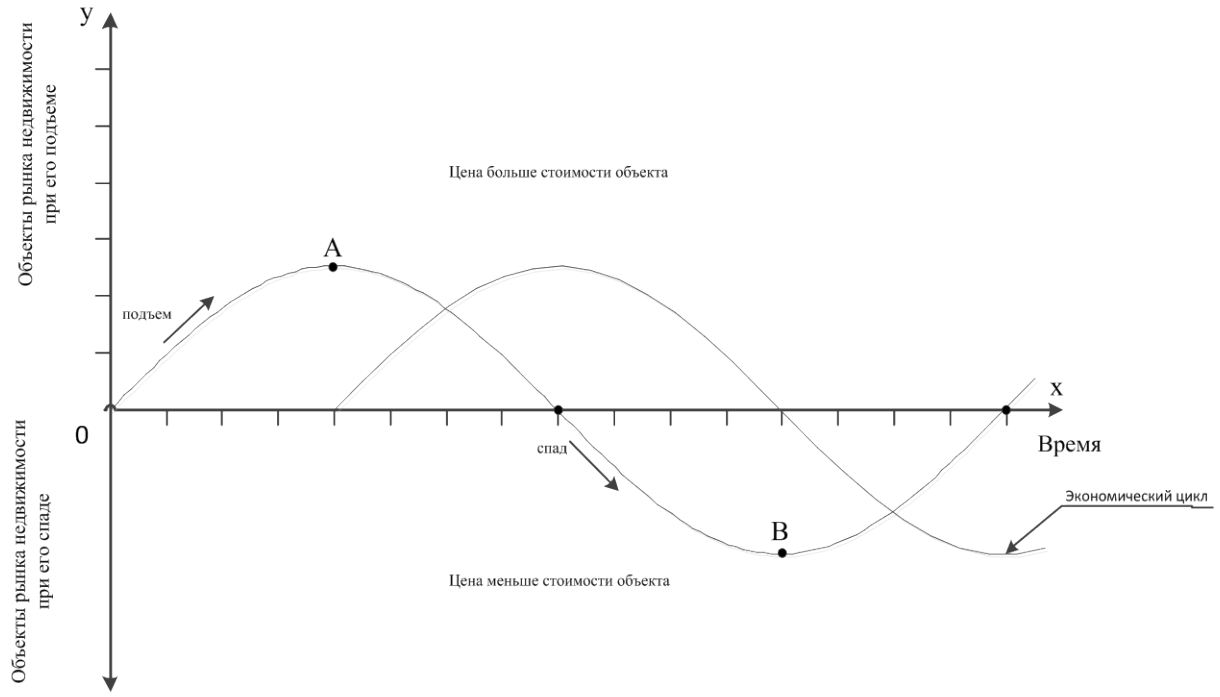


Рис. 7.8. Циклический характер функционирования рынка недвижимости

Подъем рынка недвижимости происходит в период, когда цена объектов недвижимости начинает превышать их стоимость. Спрос в этих условиях возрастает до своего максимума (точка А), одновременно с которым растет цена на объекты недвижимости до уровня, превышающего их стоимость. Этот этап развития рынка недвижимости называют *рынком продавца*.

Вследствие переизбытка объектов на рынке недвижимости, происходит спад спроса на них и продавцам сложно их реализовать или использовать в коммерческих целях, что предполагает превышение предложения над спросом. Этот этап развития рынка недвижимости называют *рынком покупателя*. Цены на объекты недвижимости в этом случае устанавливаются относительно низкие, меньше стоимости затрат на их создание (точка В).

В течение определенного периода времени созданные объекты недвижимости будут раскуплены, уровень объема предложений снизится до минимума, начнется процесс прединвестиционных исследований по созданию новых объектов, возрастания спроса на них, повторение следующего цикла развития рынка недвижимости.

Тема 8. Оценка стоимости объектов недвижимости

Оценка стоимости недвижимости - есть процесс определения рыночной ее стоимости или отдельных прав в отношении оцениваемого объекта. Процесс оценки недвижимости достаточно

трудоемок, потому как включает в себя цели и задачи, в совокупности образующие оптимальный вариант требований, которые должны отражать цену объекта недвижимости с позиции удовлетворения потребностей покупателей в конкретных условиях и времени.

Основными целями оценки недвижимости будут являться: - оценка объектов недвижимости для совершения сделок их купли – продажи; - оценка объектов недвижимости для сдачи их в аренду; - оценка объектов недвижимости для налогобложения; - оценка объектов недвижимости для залога при исполнении заемного кредитования; - оценка объектов недвижимости при использовании их в качестве вклада в уставной фонд; - оценка объектов недвижимости для организации их страхования от возможных рисков; - оценка объектов недвижимости при разработке инвестиционных проектов; - оценка объектов недвижимости, необходимая при исполнении судебного приговора, определении прав наследования, разрешении имущественных споров; - оценка объектов недвижимости, необходимая для иных процедур, связанных с реализацией имущественных прав на эти объекты.

Исходя из разнообразных целей оценочных действий, на каждое из них могут оказывать влияние множество факторов, которые необходимо учитывать при определении стоимости объектов недвижимости.

8.1. Факторы, оказывающие влияние на стоимость недвижимости

В зависимости от иерархии процесса оценки объектов недвижимости, факторы, влияющие на стоимость недвижимости могут быть отнесены к *республиканскому, региональному и локальному* уровням.

К *республиканскому* уровню относят факторы, отражающие особенности и характеристики конкретных объектов недвижимости с позиции общего подхода и влияющие на процессы оценки косвенным образом, в форме:

а) *социальных факторов*, отражающих: - общественные потребности в необходимости создания и приобретения объектов недвижимости и их эффективного использования; -общественные потребности в целесообразности размещения объекта недвижимости в конкретном районе и месте с учетом наличия других объектов, в том числе различных форм собственности; - общественные потребности в целесообразности размещения объекта недвижимости в конкретном районе и месте с учетом наличия других объектов, в том числе различных форм собственности; - тенденции изменения численности населения и его качественного состава, плотность заселения и др.; - образовательный уровень населения и тенденции его изменения, а также уровень культуры, образа жизни и др.

б) *экономических факторов*, отражающих: - состояние экономической ситуации в стране, области, районе; - финансовое положение предприятий; - общее состояние мировой экономики; - уровень спроса и предложения на рынке недвижимости; - уровень занятости населения, его доходов, тенденции изменения платежеспособности, доступности кредитных ресурсов, ставок

рефинансирования, банковских процентов и др.; - уровень ставок арендной платы, трансакционных издержек; - обеспеченность населения объектами общественного назначения; - наличие источников и возможностей привлечения финансовых ресурсов.

в) *административных факторов*, отражающих: - особенности проводимой налоговой и финансовой политики, в том числе предоставления различного рода льгот и преференций; - особенности действия нормативно – законодательных актов в части наличия ограничительных или запретительных действий на рынке недвижимости; - особенности применения других нормативно – правовых документов, в том числе строительных норм и правил; - особенности оказания услуг местными органами управления.

г) *политических факторов*, отражающих: - особенности внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности, состояние и тенденции их развития; - политическую стабильность в стране и за рубежом; - особенности внутреннего состояния и положения в субъектах рыночных отношений; - особенности интеграционной политики.

д) *экологических факторов*, отражающих: - особенности климатических условий; - наличие источников сырья и природных ресурсов; - особенности наличия и использования плодородных и пахотных земель; - особенности добычи природных ископаемых с позиции экологического состояния.

К *региональному* уровню (областному, местному) относят факторы, которые носят локальный характер в масштабах области, района, города и прямым образом связаны с оцениваемыми объектами недвижимости, их анализом и куплей – продажей, в том числе:

а) факторы, характеризующие *месторасположение* объекта недвижимости и отражающие: - расположение объекта недвижимости относительно деловых центров, места жительства работников, транспортных и других коммуникаций; - наличие образовательных, медицинских учреждений, объектов социально – культурного назначения; - наличие и перспективы развития инфраструктуры.

б) факторы, характеризующие *порядок и условия купли – продажи* объектов недвижимости и отражающие: - мотивационные особенности продавцов и покупателей; - особенности организации, проведения и осуществления сделок; - особенности инвестирования и финансирования объектов недвижимости; - особенности кредитования, уровень процентных ставок, сроки кредитования.

К *локальному* уровню (предприятия или объекта недвижимости) относят факторы, которые непосредственно связаны с объектами недвижимости или предприятиями, как имущественными комплексами, и в определенной мере обусловлены их характеристиками, в том числе:

а) *геометрическими и физическими* параметрами и отражающими: - размеры, площадь, формы, этажность и т. д.; - время постройки здания; - качество строительно – монтажных работ, в том числе материалов, из которых построен объект недвижимости; - наличие инфраструктурных составляющих;

- соответствие функциональному назначению и уровню функциональной пригодности объекта недвижимости; - наличие коммунальных услуг.

б) *финансово – хозяйственными* и отражающими: - величину стоимости строительства; - величину дохода, получаемого от использования объекта недвижимости; - величину эксплуатационных расходов.

в) *архитектурно – планировочными* и отражающими: - уровень соответствия объемно – планировочных решений и физических показателей объекта недвижимости функциональным и нормативным требованиям; - возможности перепланировки с учетом требований времени современных технологических решений.

Эти и другие факторы оказывают существенное влияние на цену объекта недвижимости. Но стоимость не является характеристикой, непосредственно присущей недвижимости, потому как ее наличие и величина зависит от желания людей и их покупательных способностей, от полезности объекта недвижимости и его дефицитности. С этих позиций можно выделить следующие *четыре фактора*, без учета которых не определяется и не устанавливается рыночная стоимость недвижимости.

1. *Спрос* - экономическая категория, присущая рынку недвижимости и проявляющаяся в количестве товара (объектов недвижимости) или услуг, находящих на рынке платежеспособных покупателей. Спрос выражает совокупную общественную потребность в объектах недвижимости, складывающуюся из множества конкретных требований потребителей, отличающихся большим разнообразием и постоянно изменяющихся.

2. *Полезность* - это способность объектов недвижимости (товара) удовлетворять определенную человеческую потребность в необходимости приобретения имущества, условием которого является наличие в приобретенном товаре меновой стоимости.

Основными характеристиками полезности являются: - наличие полезности на этапе покупки объекта недвижимости, которая существует в сознании будущего потребителя, но не обладает физическими или материальными параметрами; - для одних субъектов рынка недвижимости полезность может носить положительный аспект, а для других отрицательный; - полезность и удовлетворение потребностей могут не совпадать, потому как удовлетворение наступает после приобретения недвижимости и ее использования; - полезность может выступать в форме ожидаемого удовлетворения.

Субъективная полезность - это объем потребительных благ, который можно измерить или сравнить с помощью использования денег или других эквивалентов.

Объективная полезность - это объем потребительных благ, который не может выражаться в форме измерения или сравнения.

3. *Дефицитность* - это ограниченность предложения на объекты недвижимости и одновременно избыточный спрос на них. При увеличении предложения на объекты недвижимости, цены на них снижаются, а при уменьшении растут.

4. *Возможность отчуждения* объектов недвижимости - это возможность передачи имущественных прав в собственность другого лица, что предполагает переход недвижимости от одного лица к другому, как товара. Различают *возмездное* отчуждение, в виде купли – продажи объекта недвижимости, и *безвозмездное* - в виде дарения.

Выбор вида оценки недвижимости зависит от целей и задач, стоящих перед субъектами оценочной деятельности, которыми, с одной стороны, выступают юридические и физические лица, а с другой - потребители этих услуг (заказчики). В оценочной практике могут использоваться различные виды стоимости.

Рыночная стоимость объекта оценки недвижимости - это наиболее вероятная цена, по которой данный объект может быть продан на свободном рынке в условиях конкуренции, когда на цену сделки не влияют какие – либо существенные или чрезвычайные обстоятельства, а стороны сделки купли – продажи, располагая достоверной и необходимой информацией, действуют в рамках взаимопонимающих соотношений.

Это находит выражение в следующем: - ни одна из сторон сделки не обязана отчуждаться от объекта оценки, или покупать его; - каждая из сторон сделки хорошо осведомлены о параметрах предмета сделки, его особенностях, востребованности и действуют в своих интересах; - объект оценки выставляется на продажу на открытый рынок с применением публичной оферты, которая является типичным вариантом продажи для других подобных объектов; - цена сделки представляет собой профессионально и квалифицированно установленное вознаграждение за объект оценки и к совершению сделки ни одна из сторон не принуждает другую сторону; - плата за оцениваемый объект выражена в денежной форме.

Рыночная стоимость объекта недвижимости определяется в следующих целях: - изъятия недвижимости для государственных нужд; - определения стоимости размещенных акций общества, приобретаемых обществом по решению общего собрания акционеров или по решению Совета директоров общества; - определения стоимости объекта залога, в том числе ипотечного; - определения стоимости неденежных вкладов в уставной фонд; - определения стоимости имущества должника в ходе процедуры банкротства; - определения стоимости безвозмездно полученного имущества.

Рыночная стоимость может носить: - *объективный* характер, когда она отражает реальные экономические условия, складывающиеся в определенный период времени и не зависит от воли и желания отдельных участников рынка недвижимости; - *субъективный* - когда она зависит от потребностей конкретного участника рынка недвижимости и других субъективных факторов.

Следовательно, рыночная стоимость является предметом торга и может увеличиваться или уменьшаться в зависимости от конкретно складывающейся ситуации на рынке недвижимости.

Цена продавца - сумма денежных средств, которую он получает вследствие совершения сделки.

Цена покупателя - общая сумма всех затрат на покупку объекта недвижимости.

Цена реализации - это сумма денежных средств, которую покупатель передает продавцу за объект недвижимости.

Эти цены различаются между собой на величину оплаты услуг посредников и расходов по оформлению сделки.

Инвестиционная стоимость - это стоимость объекта оценки, определенная исходя из его доходности для конкретного лица или группы лиц при заданных ими инвестиционных целях.

Инвестиционная цель предполагает реализацию инвестиционной стратегии взаимного фонда и предусматривает комплекс мер по следующим направлениям: - сохранение капитала и поддержание его высокой ликвидности (инвестиции в краткосрочные облигации); - получение дохода посредством вложения инвестиций в облигации; - получение дохода и его роста посредством вложения инвестиций в акции и облигации; - обеспечение роста инвестиций за счет их вложения в акции.

С учетом этих обстоятельств инвестиционная стоимость отражает ценность объектов недвижимости для конкретных инвесторов или группы инвесторов, которые намерены приобрести оцениваемый объект или вложить в него свой капитал. При этом, для инвестора важное значение будут иметь такие факторы, как риск, стоимость финансирования, будущее состояние объекта недвижимости с позиции его доходности, возможное снижение стоимости объекта оценки и др.

Кадастровая стоимость - это установленная в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная по методу массовой оценки, а при невозможности его использования, по индивидуальному методу для конкретного объекта в соответствии с действующим законодательством об оценочной деятельности. Кадастровая стоимость может определяться для объектов недвижимости, которые присутствуют на открытом рынке, и для объектов, рынок которых ограничен или отсутствует вообще.

Восстановительная стоимость - это стоимость объекта оценки с учетом износа и динамики роста цен на строительную продукцию, работы и услуги, которая определяется по объемам затрат в текущих ценах на строительство точной копии оцениваемого объекта.

Потребительская стоимость - это стоимость объекта оценки при существующем его использовании, отражающая его ценностные характеристики для конкретного собственника, который не намерен выставить его на рынок.

Ликвидационная стоимость - это расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой объект может быть отчужден в срок, меньше обычного срока службы аналогичных объектов и которую собственник может получить при его ликвидации или принудительной продаже.

Стоимость замещения объекта оценки - есть сумма затрат на создание объекта недвижимости в рыночных ценах на дату проведения оценки, с учетом

износа, полезность которого эквивалентна полезности оцениваемого объекта, но построенного с использованием современных подходов при проектировании и строительстве, в том числе с использованием новейших технологий, материалов, конструкций, изделий, оборудования.

Налогооблагаемая стоимость объекта оценки - это показатель, который используется для расчета ежегодного налога на недвижимость, а также при дарении и наследовании и определяется в соответствии с действующим законодательством. Объектом налогообложения на недвижимость для юридических лиц является остаточная стоимость основных производственных фондов, принадлежащих собственнику предприятия или находящихся во владении плательщика. Налог на недвижимость по незавершенному строительству уплачивается заказчиками исходя из фактического объема работ, выполненных на начало отчетного квартала. Физические лица уплачивают налог на недвижимость за здания, сооружения и надворные постройки.

Страховая стоимость объекта недвижимости - это стоимость, рассчитываемая на основе восстановительной стоимости, либо стоимости замещения объекта, который подвержен риску вследствие его уничтожения или разрушения. Страховая стоимость является базой определения страховых сумм, выплат и процентов.

Утилизационная стоимость объекта недвижимости - есть денежная сумма, которую собственник объекта может получить в случае его ликвидации.

Залоговая стоимость объекта недвижимости - есть стоимость, определенная для целей кредитования, рассчитанная на основе рыночной или ликвидационной стоимости.

Первоначальная стоимость объекта недвижимости - это стоимость фактических затрат на создание или приобретение объекта на момент начала его использования.

Остаточная стоимость объекта недвижимости - это стоимость объекта с учетом его износа.

Стоимость объекта недвижимости, как имущественного комплекса (предприятия) - есть стоимость, определяемая в соответствии с оценкой стоимости отдельных объектов и результатами их функционирования, как составных компонентов действующего имущественного комплекса и их вкладом в общий экономический процесс работы предприятия.

Стоимость специализированных объектов недвижимости - это стоимость объектов, которые по функциональному назначению и параметрам не могут быть проданы на рынке.

Стоимость права аренды объекта недвижимости - это стоимость единовременной платы за право пользования и распоряжения объектом.

8.2. Принципы оценки стоимости объектов недвижимости

Принципы оценки стоимости объектов недвижимости - это совокупность исходных положений теоретических и практических оценочных характеристик

и правил, на основании которых можно определить уровень влияния различных факторов на стоимость объектов недвижимости. Сложившиеся тенденции и модели экономического поведения субъектов рынка недвижимости свидетельствуют, что при оценке стоимости конкретного объекта недвижимости применяются несколько принципов, наиболее полно отражающие поведенческие мотивы жизнедеятельности объекта.

Совокупность оценочных принципов, на базе которых создается объект недвижимости, формирует его нравственные и мотивационные качества, в которых заключены представления о нем пользователя, мнение и факторы рыночной среды, тенденции экономического поведения субъектов рынка недвижимости, его способность проведения в жизнь эффективных решений и ценностей, востребованных покупателями и обществом.

Среди многообразия этих принципов можно выделить:

1. *Принципы, основанные на представлениях пользователей*, которые способствуют установлению полезности объектов недвижимости, их рыночной цены и возможной доходности в процессе эксплуатации. Выражение этих показателей и характеристик происходит через использование следующих принципов:

- *принципа полезности*, через содержание которого устанавливается способность объекта недвижимости удовлетворять потребности пользователей в течение данного периода времени и в конкретном месте. Его сущностное содержание состоит в том, что любой объект недвижимости обладает стоимостью только тогда, когда он будет полезен инвестору и будет использоваться для выполнения определенных целей и задач, в ходе реализации которых обеспечивается получение дохода и удовлетворение общественных потребностей;

- *принципа замещения*, предполагающего, что максимальная стоимость оцениваемого объекта недвижимости определяется минимальной ценой, по которой может быть куплен другой объект с эквивалентной полезностью. При этом считается, что покупатель объекта недвижимости не заплатит за него больше минимальной цены, чем за другой аналогичный объект с такой же полезностью;

- *принципа ожидания*, который основан на привлекательности будущих преимуществ от владения объектом недвижимости и предполагающего, что стоимость недвижимости определяется посредством установления текущей стоимости будущих доходов с учетом роста этой стоимости вследствие увеличивающегося спроса и снижения количества предложений, а также вследствие увеличивающейся суммы, ожидаемой от его перепродажи;

- *принципа изменения*, который характеризует состояние, связанное с возникновением новых экономических условий, появлением новых технологических и социальных тенденций в сфере недвижимости, приводящих к изменению полезности объектов недвижимости. К факторам, влияющим на уровень изменений можно отнести: - увеличение расходов населения; - рост доходов от объектов недвижимости; - социальную нестабильность; -

обновление рыночного спроса; - урбанизацию, связанную с развитием городов и районов.

2. *Принципы, непосредственно связанные с объектами недвижимости* (зданиями, сооружениями, землей), к которым относятся:

- *принцип вклада*, отражающий уровень стоимости каждого элемента, в совокупности образующих общую стоимость объекта недвижимости. При этом, возможно не только присутствие вклада, но и его отсутствие, что может оказать влияние на изменение стоимости объекта. В условиях, когда вклад производится в целях улучшения параметров и показателей деятельности объекта, а следовательно и его стоимости, необходимо чтобы получаемый вследствие улучшений доход, превышал объем инвестированных средств;

- *принцип предельной продуктивности*, который предполагает, что последовательное внесение улучшений, приводящее к увеличению стоимости объекта, возможно до уровня предельной его продуктивности, после которого вкладываемые средства не будут компенсированы в процессе использования объекта и объем получаемой прибыли будет снижаться;

- *принцип сбалансированности*, который базируется на положении, что чем более сбалансированы между собой элементы объекта и чем выше соотношение гармоничности между ними и объектами на рынке недвижимости в целом, тем выше их стоимость. Сбалансированность должна присутствовать и в системе соотношений времени поступления объемов инвестиций и сроков строительства объекта, так как несбалансированность этих параметров может привести к замораживанию средств и срыву ввода недвижимости в эксплуатацию в установленные сроки;

- *принцип остаточной продуктивности земли*, который предполагает, что ее собственник может при минимальных затратах на ее улучшение и обустройство обеспечить получение максимального дохода;

- *принцип внешнего воздействия*, предполагающий, что стоимость объекта недвижимости может изменяться вследствие воздействия изменяющихся факторов внешней сферы (экономических, политических, социальных, административных, экологических);

- *принцип экономического разделения*, когда право собственности на объект недвижимости можно разделить на отдельные имущественные права, реализация которых может приводить к увеличению стоимости недвижимости.

3. *Принципы, связанные с деятельностью в рыночной среде*, к которым следует отнести:

- *принцип соответствия спроса и предложения*, который основан на том, что стоимость объекта недвижимости будет зависеть от соотношения спроса и предложения на рынке недвижимости;

- *принцип конкуренции*, суть которого состоит в том, что установление рыночных цен на объекты недвижимости происходит с учетом конкуренции. Рост конкуренции приводит к росту предложения и если в этих условиях спрос не возрастает, то цены на недвижимость имеют тенденцию к снижению.

Использование принципов позволяет оценщикам, в первом приближении, из множества вариантов установить наилучший, более доходный и

использовать его для принятия окончательной оценки стоимости объекта недвижимости.

Однако в процессе такой оценки не учитываются ряд факторов и обстоятельств, связанных с проблемами, отражающими: - проведенные улучшения; - юридические ограничения; - обоснованность текущего использования варианта, как наилучшего; - целесообразность использования существующих объемно – планировочных решений, которые не подтверждены соответствующими показателями, вследствие не проведенного глубокого и достоверного анализа.

Несмотря на использование множества принципов, критерием оценочной деятельности будет являться максимальная доходность выбранного на альтернативной основе объекта недвижимости с учетом возможного риска от вложенных инвестиций. На стоимость недвижимости оказывают влияние не только положительные экономические факторы, но и факторы *ограничительного характера*, которые необходимо учитывать при ее определении.

К ним можно отнести: - максимальную эффективность, которая определяется посредством дисконтирования будущих денежных доходов от альтернативных вариантов использования объектов недвижимости с учетом риска инвестиций; - финансовую обоснованность, которая базируется на предположении целесообразности финансирования объекта недвижимости с позиции его способности обеспечить доход, достаточный для возмещения расходов инвестору и получение прибыли на вложенный капитал; - архитектурно-планировочную и технологическую осуществимость, которая предполагает рациональное соотношение между собой физических размеров, показателей качества, затрат, доступности инфраструктурных параметров, коммунальных удобств, а также их соответствие нормативным требованиям, ограничениям, установленным для объектов недвижимости по их функциональному назначению; - соответствие оцениваемого объекта недвижимости существующей нормативно – законодательной базе в части соблюдения строительных, экологических и эксплуатационных качеств и параметров;

Направленность действий принципов оценки стоимости недвижимости приведена на рис. 8.1.

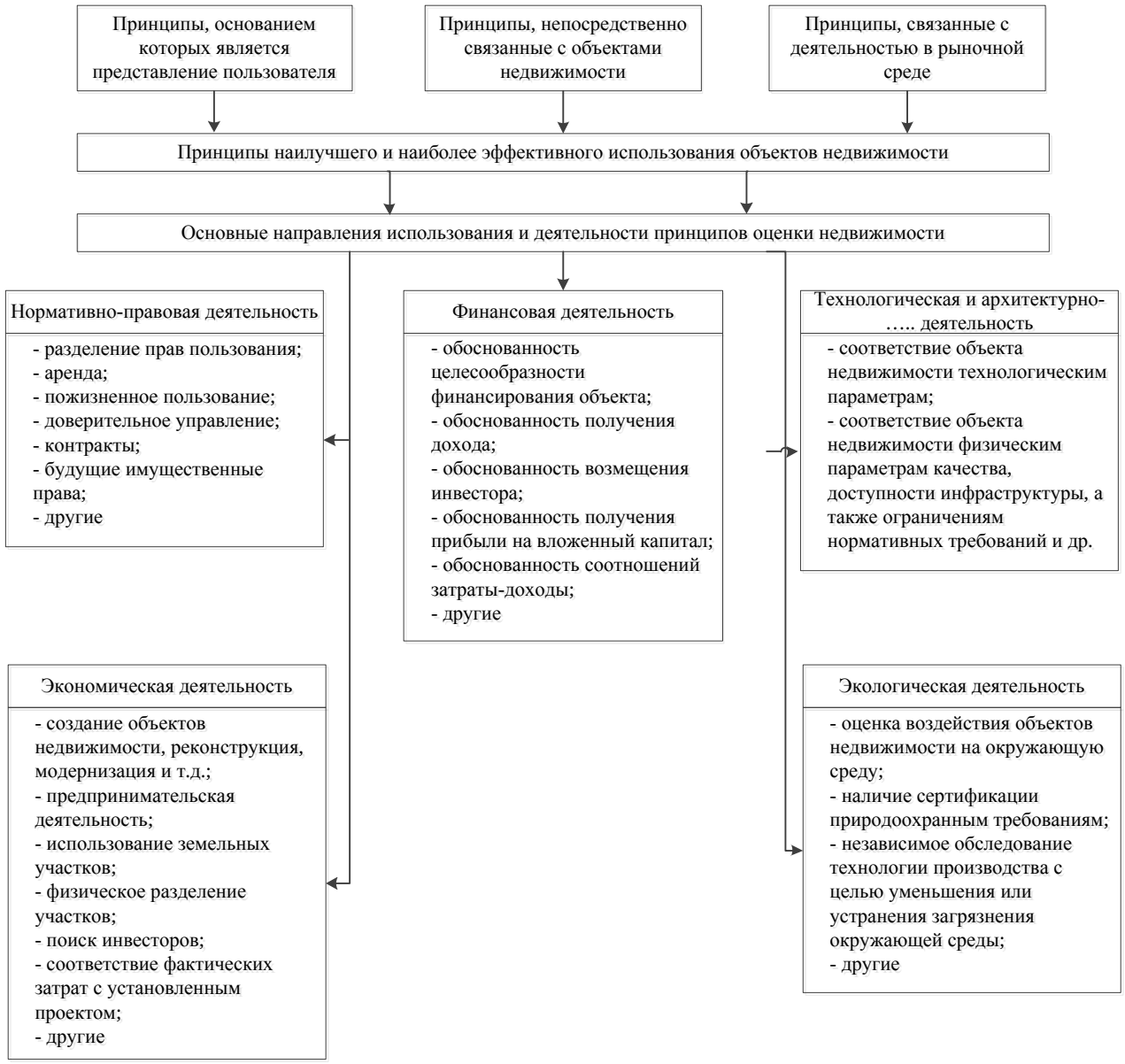


Рис. 8.1. Структура принципов оценки недвижимости

8.3. Виды оценки недвижимости

При оценке стоимости объектов недвижимости оценщики осуществляют действия, связанные со сбором, анализом и обработкой информации. При этом, качество оценочной деятельности будет во многом зависеть от выбранных видов оценки, в основе своей отражающие экономические особенности внутреннего и внешнего порядка, в которых могут оказаться объекты недвижимости в соответствии с их функциональной направленностью.

При определении стоимости недвижимости могут использоваться следующие виды оценки:

- *массовой оценки*;
- *индивидуальной оценки*.

Базовой основой этих видов являются одни и те же принципы, но различающиеся между собой по целям, задачам и способам оценки, в том числе при оценке одинаковых элементов и характеристик объектов недвижимости. Эти отличия находят выражение в масштабах проведения оценочных работ и методах организации контроля за качеством оценочной деятельности.

Массовая оценка предполагает оценку большого количества объектов недвижимости на определенный период времени с использованием специальных стандартных методик и статистического анализа. *Массовая оценка недвижимости* - это относительно упрощенная оценка большой группы однородных объектов, классифицирующихся по определенным группам или классам типового характера (например квартир). Поэтому такая оценка производится посредством фиксированного набора количественных и качественных показателей и параметров, характерных для данной группы объектов недвижимости и позволяющих сформировать единое значение для оценки их стоимости (например, стоимость одного квадратного метра жилой площади).

Индивидуальная оценка объектов недвижимости - это относительно точная оценка конкретного объекта недвижимости на определенную дату, полученная в результате проведенного детального и тщательного анализа реальных данных об аналогах объекта оценки.

Процесс оценки объектов недвижимости по массовому и индивидуальному видам состоит из этапов, выполняемых последовательно специалистами – оценщиками, основными из которых являются:

Этап 1. Разработка целей и задач при проведении оценки объектов недвижимости, что предполагает: - классификацию объектов недвижимости по однородным группам или классам; - уточнение параметров объектов недвижимости на предмет отнесения их к конкретному адресу; - установление имущественных прав на объекты недвижимости, то есть прав собственности на аренду, владение и т. д.; - уточнение целей оценки; - выбор вида оценки стоимости объектов недвижимости в соответствии с поставленной целью; - уточнение и согласование времени (календарной даты) оценки объектов недвижимости; - уточнение ограничивающих условий, которые влияют на оценку стоимости объекта недвижимости.

Причиной необходимости указания цели и постановки задач в процессе оценки стоимости недвижимости являются: - с *практической точки зрения* - для выбора комплекса данных и сосредоточения внимания на элементах, которые будут конкретно использоваться при оценке стоимости объектов недвижимости с позиции поставленной цели; - с **коммерческой точки зрения** - для определения ответственности оценщика за некачественно выполненные работы и ненадлежащее использование результатов оценки стоимости объектов недвижимости.

Этап 2. Анализ оцениваемых объектов недвижимости, включающий: - составление перечня данных, необходимых и достаточных для проведения анализа оценки стоимости объектов недвижимости; - установление источников получения данных, необходимых для проведения анализа объектов недвижимости; - определение состава оценщиков и персонала для проведения анализа; - установление точного месторасположения объектов недвижимости; - установление и расшифровка полных характеристик объектов недвижимости; - составление описания характеристик локального окружения объектов недвижимости; - разработка плана выполнения работ по проведению анализа; - заключение письменного договора между оценщиком и заказчиком.

Заключенный договор на оценку стоимости недвижимости не подлежит нотариальному удостоверению и должен, кроме совокупности характеристик и параметров объекта недвижимости, содержать сведения о денежном вознаграждении за проведение выполненных работ, о страховании гражданской ответственности оценщика, наличии у него лицензии на осуществление оценочной деятельности. Кроме того, при заключении договора, оценщик обязан предоставить заказчику информацию о требованиях нормативно – законодательных актов Республики Беларусь об оценочной деятельности.

Этап 3. Сбор и проверка данных, что предполагает: - анализ правоустанавливающих документов, сведений об обременении объектов оценки правами других лиц и их обработка; - анализ данных бухгалтерского учета и отчетности, касающихся объектов оценки и их обработка; - анализ данных о технических, технологических и эксплуатационных характеристиках объектов оценки и их обработка; - анализ данных и информации, необходимых для определения количественных и качественных характеристик объектов оценки и их стоимости; - визуальный осмотр оценщиком объектов оценки, их текущей конъюнктуры и тенденций, необходимых для определения их стоимости.

Все необходимые данные можно разделить на *общие* и *специальные*. *Общие* содержат информацию об экономических, нормативно – правовых, социальных, экологических параметрах и факторах, которые оказывают существенное влияние на стоимость оцениваемого объекта. *Специальные* - содержат сведения об имущественных правах на оцениваемый объект, показатели о самом объекте и др.

Этап 4. Анализ рынка недвижимости, который предполагает исследование и выделение всех факторов, оказывающих влияние на формирование стоимости оцениваемых объектов при наличии спроса и предложения на рынке недвижимости.

Этап 5. Выбор подходов к оценке недвижимости и построение оценочной модели, который предполагает, что оценщик, в зависимости от целей и задач, а также складывающихся ситуации и обстоятельств, выбирает один из приемлемых подходов (сравнительный, затратный, доходный) и определяет конкретные оценочные методы в рамках принятого подхода. На основе полученных данных оценщик разрабатывает оценочную модель,

которая может содержать одну независимую переменную (например, рыночная стоимость квартиры) или несколько независимых переменных (например, тип квартиры, тип дома, месторасположение дома и т. д.), оказывающих существенное влияние на стоимость объектов недвижимости. Определив коэффициент зависимости цены от параметров и показателей объекта недвижимости, можно определить рыночную стоимость объекта в конкретный текущий период времени. Такая модель представляет собой вид матрицы, при построении которой используются сложные математические расчеты и формулы, что весьма трудоемко и требует высокой профессиональной подготовки специалистов - оценщиков.

Этап 6. Согласование результатов оценки - это процесс логических рассуждений и выводов по установлению итоговой величины стоимости недвижимости, полученной вследствие осуществления оценочной деятельности и выраженной в деньгах.

Главным критерием данного этапа должно являться соответствие итоговой суммы оценки реалиям рынка, достигнутое в процессе разрешения возможных противоречий, возникнувших между заказчиком и оценщиком. К часто встречающимися *противоречиям* можно отнести: - отсутствие четкой позиции оценщика в выборе предпочтительного метода оценки; - наличие расхождений в результатах, отличающихся в разы от используемых разных подходов; - отсутствие обоснования количественного и качественного соотношения результатов.

Этап 7. Заключительный, в ходе которого составляется отчет о выполненной работе с обоснованием мнения оценщика о стоимости недвижимости и производится передача отчета заказчику.

Как правило, отчет представляет собой пакет документов, составленный по стандартной форме, которые подтверждают факт выполненной работы и полученного результата в виде достаточно точных и достоверных данных об оценке объектов недвижимости. В отчете должна содержаться полная информация по базе оценки, в обязательном порядке указаны дата проведения оценки, используемые нормативные и инструктивные материалы, цели и задачи оценки, другие сведения, позволяющие обосновать полученные результаты. Отчет также должен содержать точное описание объекта оценки, реквизиты балансосодержателя и оценщика, балансовую стоимость объекта, последовательность определения оценки его стоимости, ограничения по использованию полученных результатов.

8.4. Основные подходы к оценке недвижимости

В практике хозяйствования существует множество методик оценки стоимости объектов недвижимости, которые сгруппированы в три основные подходы:

1) сравнительный;

2) затратный;
3) доходный.

1. ***Сравнительный подход*** - это совокупность методов оценки стоимости недвижимости, базовой основой которых является способ сравнения объекта оценки с его аналогами, обладающими доступной и достоверной информацией по ценам сделок с ними. Смысловое значение этого подхода состоит в том, что покупатель объекта недвижимости не заплатит за него цену больше той, по которой может быть продан аналогичный объект, обладающий характеристиками, эквивалентными оцениваемому объекту.

Стоимость объекта недвижимости при использовании сравнительного подхода будет соответствовать средневзвешенной цене уже реализованных объектов – аналогов с поправочными коэффициентами, которые учитывают их отличие от оцениваемого объекта. Ее можно определить по формуле 8.1.

$$С = Ц ан. + Кк \qquad (8.1.)$$

где: Ц ан. - средняя цена продажи объектов - аналогов;

Кк - сумма поправочных коммулятивных корректировочных коэффициентов.

Базовыми принципами при использовании сравнительного подхода будут являться:

- *принцип сбалансированности*, который базируется на положении, что чем выше сбалансированность между собой элементов объектов аналогов и оцениваемого объекта, тем выше стоимость последнего;

- *принцип спроса и предложения*, который предполагает, что спрос будет более высоким, если оцениваемый объект недвижимости удовлетворяет совокупную общественную потребность;

- *принцип замещения*, который предполагает, что при наличии нескольких аналогичных объектов недвижимости, тот из них, который выставлен на продажу по самой низкой цене, будет пользоваться спросом у покупателей.

Цены индивидуальных продаж объектов недвижимости практически всегда отличаются от усредненных рыночных цен вследствие мотивационных особенностей и факторов, а также условий сделки и информационной осведомленности. Но в большинстве своем цены индивидуальных сделок всегда отражают основные тенденции развития рынка недвижимости. Поскольку совершенно идентичных объектов практически не бывает, то определение их стоимости производится посредством использования поправочных коэффициентов или расчленения объекта на части с целью поиска аналога каждой такой составляющей.

Порядок выполнения таких действий может представлять собой: - поиск объекта – аналога, в том числе вновь построенного, который по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, будет идентичен оцениваемому объекту; - установление сметной стоимости строительства объекта – аналога; - сравнение результатов данных объекта – аналога с оцениваемым объектом; - проведение, при необходимости,

расчленения оцениваемого объекта на отдельные части с целью установления максимальных совпадений его характеристик с объектом – аналогом; - проведение, при наличии незначительных различий между сравниваемыми объектами, соответствующих корректировочных действий.

Основными условиями применения сравнительного подхода являются: - объект оценки не должен быть уникальным; - информация об оцениваемом объекте должна быть полной, в том числе и по условиям совершения сделки купли – продажи; - факторы, критерии и показатели, влияющие на стоимость объекта оценки, должны быть сопоставимыми с аналогичными характеристиками объекта – аналога; - целесообразно также, чтобы оцениваемый объект и объект – аналог были функционально и архитектурно ординарными (школы, ясли, каркасно – блочные жилые дома и т. д.).

Схема последовательности действий при проведении оценки объектов недвижимости по сравнительному подходу может представлять собой (рис. 8.2.):

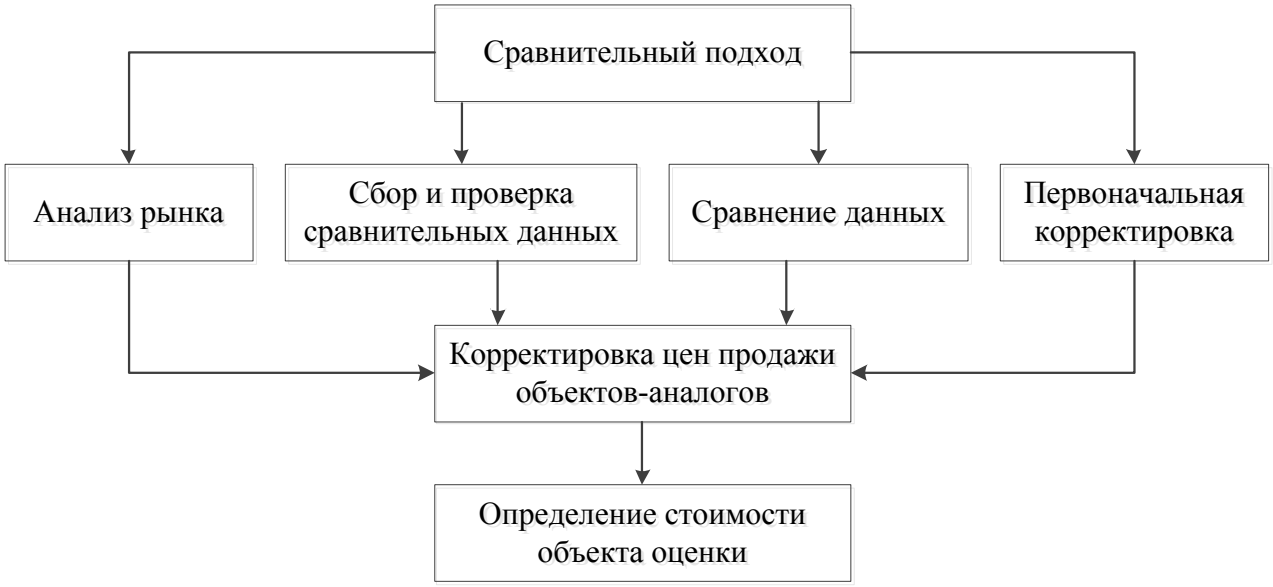


Рис. 8.2. Схема применения сравнительного подхода при оценке объектов недвижимости

1. Анализ рынка производится в целях выявления на нем или его отдельных сегментах объектов, проданных или предложенных на продажу, которые по своим характеристикам идентичны или эквивалентны объекту, подлежащему оценке.

2. Сбор сравнительных данных осуществляется посредством использования имеющихся документов информационного, статистического, регистрационного, страхового характера, а также данных, которыми располагают брокерские компании и участники сделок. Источниками информации являются также периодические издания по проблемам недвижимого имущества, архивы оценщиков, территориальные управления

Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь, строительно – инвестиционные компании, данные о стоимости единицы площади и др.

3. Проверка сравниваемых данных предполагает, в первую очередь, уточнение имеющихся данных на предмет их достоверности, условий продаж по состоявшимся сделкам и источников их финансирования, а также условий, при которых было достигнуто соглашение о цене продажи объекта.

4. На первоначальном этапе корректировки вносятся изменения специфического характера или логического анализа предыдущих расчетов, которые могут повлиять на цену объекта. Окончательная корректировка цены продажи объекта недвижимости учитывает его физические параметры, место расположения, архитектурно - планировочные особенности, возраст, состояние и качество конструкций и т. д. Используя принцип вклада можно учесть особенности объекта – аналога, превосходящие оцениваемый объект, что предполагает снижение его стоимости на величину установленного вклада.

Корректировка может производится в *денежном или процентном* выражении: - *денежное выражение* - это сумма финансовых средств, которая может быть прибавлена к цене объекта или отнята от нее; - *процентное выражение* используется тогда, когда невозможно или труднодоступно определить величину вклада в абсолютных денежных его значениях. При этом, принципиально важно, чтобы при использовании корректировок в процентном выражении, учитывались обстоятельства, связанные с отнесением этих корректировок только на конкретный элемент или часть объекта, или на весь оцениваемый объект, отчего окончательная его стоимость будет разная.

В процессе осуществления корректировочных действий, которые производят оценщики, последние могут использовать *различные методы*, позволяющие провести оценку объекта недвижимости с наиболее высоким уровнем точности: - метод *прямого воздействия*, когда непосредственный результат объекта – аналога прямо переносится на оцениваемый объект; - метод *косвенного воздействия*, когда на оцениваемом объекте могут быть сформированы условия для внедрения достижений объекта – аналога; - метод *статистического сравнительного анализа*; - метод корреляционного анализа, предполагающий возможность наличия в оцениваемом объекте рисковых ситуаций в процессе эксплуатационной деятельности; - метод *анализа парных продаж,* когда объекты относительно идентичны между собой; - метод *экономических расчетов*, в процессе использования которого определяются экономические показатели по оцениваемому объекту и объекту – аналогу и сравниваются между собой; - метод *общей группировки*, когда на рынке недвижимости присутствует несколько объектов - аналогов и появляется возможность для расчета укрупненной их цены.

5. Определение стоимости объектов недвижимости на основе результатов, полученных в ходе проведения этапов сравнительного подхода посредством расчета среднего арифметического показателя сопоставимых объектов с учетом внесенных корректировок.

К *преимуществам* сравнительного подхода можно отнести: - определение стоимости оцениваемого объекта недвижимости осуществляется с

учетом мнения продавцов и покупателей; - определение стоимости оцениваемого объекта недвижимости происходит с учетом изменяющихся финансовых условий и инфляционных параметров; - определение стоимости оцениваемого объекта недвижимости осуществляется с учетом соответствующих корректировок на предмет отличия сравниваемых объектов; - сравнительный подход относительно прост и доступен для использования; - полученные результаты в процессе использования сравнительного подхода достаточно точны и надежны; - сравнительный подход статически обоснован.

Недостатки сравнительного подхода: - сложности при сборе информации о ценовых характеристиках объектов – аналогов; - зависимость подхода от активности и стабильности рынка недвижимости; - сложности при согласовании данных о ценах продаж объектов недвижимости, которые могут существенно различаться между собой; - сложности при сборе информации о специфических особенностях объектов недвижимости.

2. Затратный подход - это совокупность методов оценки полного воспроизводства недвижимости с учетом накопленного физического, морального и экономического износа и рыночной стоимости земельного участка. Затратный подход базируется на предположении, что покупатель не заплатит за эквивалентный объект недвижимости больше, чем за созданный объект с идентичными характеристиками и параметрами. Стоимость оцениваемого объекта недвижимости в этом случае можно определить по формуле 8.2.

$$С = Св - Иф - Им - Иэ + Сз \qquad (8.2.)$$

где: С - стоимость объекта недвижимости;
Св - стоимость полного воспроизводства недвижимости;
Иф - физический износ в денежном выражении;
Им - моральный износ в денежном выражении;
Иэ - экономический износ в денежном выражении;
Сз - рыночная стоимость земельного участка.

При использовании затратного подхода могут использоваться следующие методы оценки стоимости объектов недвижимости:

- *замещения*;
- *балансовой стоимости*;
- *восстановительной стоимости*.

Метод замещения. Суть его состоит в том, что оцениваемый объект недвижимости, по своему функциональному назначению и основным функциональным параметрам, принимается как идентичный и эквивалентный объекту – аналогу. При этом, при применении метода замещения, объект, созданный раньше, модифицируется с учетом использования новейших технологий и техники, что предполагает обоснованный выбор современного объекта недвижимости.

Метод балансовой стоимости используется для оценки объектов недвижимости по результатам остаточной стоимости, рассчитанной посредством уменьшения ее первоначальной балансовой стоимости на величину износа, определенного по данным бухгалтерского учета на конкретный текущий период времени.

Метод восстановительной стоимости используется для оценки объектов недвижимости, в которые ранее были инвестированы средства на модернизацию, реконструкцию или создание объекта оценки. Однако, при пересчете всех видов затрат на воссоздание объекта недвижимости, отдельные объемы капитальных вложений могут быть отражены в старых ценах. Это предполагает необходимость приведения их к текущему периоду времени и усложняет процесс определения восстановительной стоимости оцениваемой недвижимости до уровня проведения полного сметно – финансового расчета.

При расчете полной *восстановительной* стоимости недвижимости необходимо учитывать исключительно все расходы инвестора, которые подразделяются на:

- *прямые затраты*, включающие стоимость материальных и трудовых ресурсов на создание объекта недвижимости;

- *косвенные затраты*, которые включают затраты, связанные с организацией строительства, обустройством строительной площадки, административно – хозяйственными расходами и др.

Основными методами определения восстановительной стоимости являются:

- *сметный метод*, по которому сумма затрат на создание объекта недвижимости определяется на основе сметной документации. Стоимость определяется посредством суммирования затрат на строительно – монтажные работы, монтаж технологического оборудования, приобретение основного и вспомогательного оборудования, прочие работы, в том числе на проектно – изыскательские и научно – исследовательские, обустройство строительной площадки, содержание дирекции, подготовку эксплуатационных кадров и др.;

- *метод сравнительной единицы*. Суть его состоит в том, что оценка восстановительной стоимости объекта недвижимости производится с использованием единичных показателей отдельных укрупненных затрат объектов – аналогов, которые умножаются на количество единиц таких затрат оцениваемого объекта;

- *индексный метод*, по которому определение восстановительной стоимости оцениваемого объекта осуществляют с помощью индексного коэффициента переоценки имущества, посредством его умножения на балансовую стоимость объекта;

- *модульный метод*, который предполагает расчленение объекта оценки на отдельные составные части или элементы и сравнение их со стоимостью идентичных частей или элементов объекта – аналога.

Основные этапы проведения оценки недвижимости по затратному подходу:

Этап 1. Анализ рынка недвижимости;

Этап 2. Расчет стоимости земельного участка с учетом наиболее эффективного его использования;

Этап 3. Расчет затрат на новое строительство оцениваемого объекта;

Этап 4. расчет накопленного износа объекта недвижимости;

Этап 5. Определение стоимости оцениваемого объекта недвижимости;

Этап 6. Согласование результатов оценки объекта недвижимости;

Этап 7. Согласование отчета о выполненной работе с обоснованием мнения оценщика о стоимости недвижимости.

Преимущества затратного подхода:

а) является относительно надежным методом оценки стоимости недвижимости;

б) является наиболее целесообразным или единственно возможным методом оценки в случаях, когда требуется произвести: - анализ выбора наилучшего и более эффективного варианта при оценке земельных участков; - является эффективным при технико – экономическом обосновании оценки строительства нового объекта недвижимости; - эффективен при оценке стоимости государственных, общественных, специальных и других специфических объектов недвижимости; - эффективен при оценке стоимости объектов недвижимости в случаях низкой активности рынка недвижимости; - эффективен при оценке стоимости объектов недвижимости, необходимой для целей налогообложения и страхования.

Недостатки затратного метода: - затраты, определенные по объекту недвижимости, могут не быть эквивалентными его рыночной стоимости; - достижение более точных результатов при оценке стоимости недвижимости сопровождается значительным ростом затрат труда на процесс его оценки; - стоимость приобретенного объекта недвижимости может быть неэквивалентна затратам на создание аналогичного объекта вследствие учета в действующем объекте накопленного износа; - большая трудоемкость работ по определению величины накопленного износа старых строений; - необходимость отдельного определения стоимости земельного участка; - относительная неопределенность стоимости земельных участков; - проблематичность расчетов оценки стоимости воспроизводства основных фондов старых объектов недвижимости.

3. Доходный подход - это совокупность методов оценки стоимости недвижимости, базовой основой которых является определение ее текущей стоимости посредством перерасчета потоков будущих доходов. Доходный подход основан на положении о том, что стоимость недвижимости, в которую вложены инвестиции, должна соответствовать текущей оценке количества и качества дохода, который эта недвижимость способна принести.

В отличие от сравнительного и затратного подходов, доходный подход в первоначальном понимании направлен на получение данных об объекте недвижимости с позиции интереса инвестора, то есть целесообразности вложения капитала и его мотивационной обоснованности.

При использовании доходного подхода возможно применение следующих принципов:

- *замещения*, когда определение стоимости объекта недвижимости происходит с учетом тенденции увеличивающейся эффективности капитальных вложений, необходимых для приобретения сопоставимого, замещающего объекта, приносящего предполагаемый доход;

- *ожидания*, когда определение стоимости объекта недвижимости, приносящего доход, осуществляется с учетом текущей стоимости будущих доходов, который принесет этот объект недвижимости.

Предпосылкой для определения стоимости объекта недвижимости с использованием доходного подхода является сдача его в аренду, что предполагает капитализацию дохода, которая будет отражать взаимосвязь будущих доходов и текущей стоимости объекта. Стоимость в этом случае определяется по формуле 8.3.

$$C = \frac{Д}{R} \qquad (8.3.)$$

где: С - стоимость объекта недвижимости;

Д - ожидаемый доход от оцениваемого объекта недвижимости;

R - норма дохода или прибыли (коэффициент или ставка капитализации).

Коэффициент капитализации - это норма дохода, отражающая взаимосвязь между доходом и стоимостью объекта оценки.

Процесс перерасчета потоков будущих доходов в их текущую стоимость включает несколько этапов:

Этап 1. Определение будущего валового дохода. Процесс начинают с расчета потенциального валового дохода, под которым подразумевается максимальный доход, получаемый от деятельности оцениваемого объекта недвижимости за год при полной загрузке его мощностей, без учета издержек на поддержание воспроизводства дохода. *Потенциальный валовый доход* - есть ожидаемая суммарная величина дохода от основного вида деятельности оцениваемого объекта недвижимости. Затем определяется *действительный валовый доход*, который представляет собой объем потенциального валового дохода за минусом потерь от недоиспользования мощностей объекта оценки и добавлением дохода от других видов деятельности.

$$Д_д = Д_п - П_н + Д_{доп} \qquad (8.4.)$$

где: $Д_д$ - действительный валовый доход;

$Д_п$ - потенциальный валовый доход;

$П_н$ - потери от недоиспользования мощностей объекта оценки;

$Д_{доп}$ - дополнительный доход от других видов деятельности объекта недвижимости.

Этап 2. Определение издержек на поддержание воспроизводства дохода от оцениваемого объекта недвижимости (операционных издержек). Вначале

анализируются операционные издержки по данным балансового учета, которые отражают затраты, связанные с поддержанием функциональной его пригодности, обеспечивающие получение валового дохода.

Все операционные издержки подразделяются на: - *условно – постоянные*, которые практически не зависят или зависят незначительно от степени эксплуатации объекта недвижимости (страхование, налог на имущество и т. д.); - *условно – переменные*, которые необходимы для поддержания функциональной пригодности объекта и изменяются в зависимости от степени его использования или загрузки. Условно – переменные издержки прямо пропорциональны стоимости строительства, технологическим характеристикам объекта недвижимости; - *резервы* - это затраты, необходимые для замены отдельных конструктивных элементов объекта недвижимости в течение его экономической жизни, особенно тех, которые подвергаются износу. Величина резервных затрат изменяется с течением времени.

Этап 3. Определение величины чистого операционного дохода и его корректировка. Включает проведение расчетов по определению дохода, который способен «генерировать» оцениваемый объект недвижимости и в дальнейшем будет капитализирован в показатель стоимости.

Чистый операционный доход - есть чистый годовой доход на собственный и заемный капитал, инвестированный в оцениваемый объект недвижимости и представляет собой разницу между чистым валовым доходом и операционными расходами.

Чистый доход от эксплуатации объекта - есть разница между чистым валовым доходом и величиной налога на прибыль и содержит в себе чистую прибыль и сумму капитальных затрат, необходимых для обеспечения простого воспроизводства объекта недвижимости по истечению срока его полезного использования.

Доход от продажи объекта (риверсия) - есть денежный поток, поступающий инвестору вследствие окончания проекта.

Корректировка операционного дохода производится инвестором (предпринимателем) в целях установления возможного его вознаграждения от эффективной деятельности объекта недвижимости. Если, например, половина стоимости дохода уйдет на оплату производственных расходов или аренды, то инвестор может получить вознаграждение только от второй половины валового дохода. При этом, в чистом операционном доходе не учитывается объем расходов, необходимых для обслуживания кредитных ресурсов и затрат на амортизацию.

Этап 4. Определение величины дополнительной чистой прибыли, полученной вследствие индивидуальных особенностей ведения бизнеса (метод Гудвилл). При осуществлении сделки купли – продажи, вследствие положительной или отрицательной деловой репутации субъекта, возможно возникновение ситуации, когда покупная рыночная цена объекта недвижимости будет выше или ниже стоимости всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его приобретения. Гудвилл - экономический термин, который рассчитывается как превышение справедливой стоимости

возмещения чистых и нематериальных активов над справедливой стоимостью чистых активов. Упрощенным методом Гудвилл можно рассчитать по формуле 8.5.

$$Г = С\ инв - С\ акт.ч. \times П \qquad (8.5.)$$

где: С инв - сумма чистых и нематериальных активов (инвестиций), вложенных в объект недвижимости;

С акт.ч. - сумма чистых активов, которыми владеет конкретный инвестор;

П - процент владения чистыми активами каждым инвестором.

Гудвилл характеризует объем дополнительной стоимости, полученной в результате оценки деловых качеств деятельности юридического или физического лица и добавленной к стоимости оцениваемого объекта недвижимости.

Этап 5. Определение окончательной стоимости недвижимости посредством преобразования прибыли в текущую стоимость объекта недвижимости с применением следующих методов:

- *метода капитализации* доходов (прямой капитализации);
- *метода дисконтирования* денежных потоков;
- *метода техники остатка.*

Преимущества доходного подхода: - направленность метода на получение данных об объекте недвижимости с точки зрения инвестора; - объект недвижимости рассматривается как источник дохода.

Недостатки доходного подхода: - расчеты проводятся на основе прогнозных данных; - при расчетах используются предварительные заключения экспертов; - сложность сбора данных; - сложность в проведении перерасчетов потоков будущих доходов в текущую стоимость по всем этапам.

Перечисленные подходы оценки стоимости недвижимости относительно неточны, потому как всем им присущи ошибки, связанные не только с несовершенством выполняемых расчетов, но и с несовершенством и несбалансированностью рынка недвижимости. Поэтому в практической деятельности используется *системный подход*, который аккумулирует в себе отдельные положительные стороны сравнительного, затратного и доходного подходов и представляет собой интегральный, унифицированный метод оценки недвижимости. Он позволяет учитывать все особенности каждого оцениваемого объекта, в зависимости от целей и прав пользования, неодинаковой стоимости, разных периодов времени оценки, учета экономической и политической ситуации и т. д.

Системный подход аккумулирует в себе методологические особенности научного познания и социальной практики. Это позволяет производить исследование объектов недвижимости на условиях признания их как системы, обладающей многообразными типами и видами взаимосвязей, которые при определенных условиях способны трансформироваться в единую целостную архитектурную картину будущего объекта недвижимости,

составленную из отдельных элементов и частей, обладающих определенной самостоятельностью и некоторыми возможностями к саморегулированию.

Основными направлениями в оценочной деятельности при использовании системного подхода будут являться: - учет цены объектов – аналогов в контексте их способностей удовлетворять определенные потребности людей в процессе их использования; - учет факторов, влияющих на стоимость прочих объектов, от которых может зависеть положение на рынке недвижимости, в том числе уровня конкуренции среди продавцов и покупателей; - стоимость оцениваемого объекта недвижимости не должна быть меньше стоимости всех видов затрат на его создание или приобретение; - на окончательную цену оцениваемого объекта оказывают влияние факторы, связанные со сроком и продолжительностью его эксплуатации, вероятностью получения ожидаемого дохода при условии эффективного его использования; - стоимость оцениваемого объекта недвижимости может носить изменчивый характер в зависимости от времени его продажи; - стоимость оцениваемого объекта недвижимости зависит от внешних факторов, отражающих условия эксплуатации, сложившуюся политическую ситуацию, особенно в части имплементации отечественной законодательной базы в международную, а также проводимой государством политики в сфере интеллектуальной собственности; - учет стоимости интеллектуальной собственности при оценке недвижимости.

Кроме того, использование системного подхода при оценке недвижимости требует учета факторов, положений и показателей, отражающих: - цель и задачи функциональной направленности объектов недвижимости, перспективы их дальнейшего использования и развития; - использование экономических показателей, отражающих объем финансовых средств, необходимых для поддержания устойчивой и эффективной работы объектов недвижимости; - вероятность возникновения возможных рисков, связанных с эксплуатацией объектов недвижимости.

В 2014 году в Минске услуги по оценке стоимости недвижимости оказывали следующие организации:

- Институт недвижимости и оценки, специализирующийся на оценке стоимости недвижимости любых гражданских прав, проведении экспертизы по уточнению результатов данных, выполненных ранее оценок стоимости недвижимости и др.;

- Центр оценочных услуг, оказывающий содействие в оценке стоимости недвижимого имущества;

- ИПМ – Консалт оценка, специализирующийся на оказании консалтинговых услуг в сфере недвижимости, машин, оборудования, транспорта;

- Центр оценки, оказывающий услуги по оценке стоимости недвижимого имущества;

- Центр промышленной оценки, осуществляющий услуги по независимой оценке стоимости недвижимости, бизнеса, ценных бумаг, товарных знаков, патентов и др.

8.5 Оценка стоимости Земли

Оценка стоимости земли - это определение системы показателей, отражающих уровень производительности и народнохозяйственной эффективности земельного участка. Земля, при оценке ее стоимости, рассматривается с двух точек зрения:

- *земля представляет собой природный ресурс*, оцениваемый с позиции наличия у него возможностей для выполнения многоцелевых функций и задач, реализация которых не всегда позволяет обеспечить извлечение дохода от ее использования;

- *земля представляет собой составную и неотъемлемую часть* любого объекта недвижимости, оцениваемую с позиции полезности и доходности от использования конкретного земельного участка.

Отличительными особенностями *земельного участка* от других оцениваемых объектов недвижимости являются:

- земля является ресурсом, данным нам природой, который невозможно свободно воспроизвести в отличие от других объектов недвижимости; - при оценке земельного участка всегда учитывается многоцелевое его назначение; - земля является базовой основой для формирования среды проживания населения; - земля является одним из важнейших факторов обеспечения безопасности населения и страны; - при оценке стоимости земельного участка не применяются факторы физического и функционального износа участка, так как срок эксплуатации земли не ограничен; - стоимость земельных участков, количество которых ограничено, с течением времени, как правило, увеличивается.

Процесс оценки земли состоит из нескольких этапов:

Этап 1. Определение основных целей и задач оценки.

Этап 2. Сбор, проверка и анализ информации, в ходе которого устанавливается вариант наиболее эффективного использования земельного участка, обладающего данными *общего и специального* характера. К *общим* относят информацию, которая характеризует природные, социальные, экономические и другие факторы, оказывающие влияние на стоимость оцениваемого земельного участка. К специальным относят информацию, которая характеризует особенности конкретного оцениваемого земельного участка.

Этап 3. Определение критерия, характеризующего наиболее эффективный вариант использования земельного участка с целью установления стоимости оцениваемого участка, как стоимости с наиболее эффективным уровнем его использования.

Этап 4. Расчет рыночной стоимости оцениваемого земельного участка.

Этап 5. Подготовка отчета и согласование данных оценки земельного участка с заказчиком.

При оценке недвижимости полагают, что стоимостью обладает только земля, а все остальное относится к процессам, связанными с ее улучшением,

которое добавляет вклад в цену земли. Поэтому под типичным объектом недвижимости понимают совокупность земельного участка и построек, находящихся на нем.

Улучшения, проводимые при формировании типичного земельного участка подразделяются на: - *внешние*, связанные с созданием инфраструктуры (благоустройство территории, прокладка инженерных сетей и др.); - *внутренние*, связанные с внутренней перепланировкой, выводами и подключением инженерных сетей и др.

Кроме того, при оценке земли учитывается набор существующих законодательных прав, которые могут оказывать влияние на процесс определения стоимости земельного участка: - *право собственности*, позволяющее использовать земельный участок любым законным способом; - *право аренды*, ограничивающее использование земельного участка рамками договорных арендных отношений.

В практической деятельности определение стоимости земельного участка осуществляют отдельно от стоимости произведенных на нем улучшений, что вызвано *наличием следующих причин*:

- развитием налогооблагаемой базы строений и земельного участка; - при оценке земельного участка по затратному подходу необходимо отдельно определить стоимость земли, без учета наличия на ней зданий и сооружений; - принятием, при необходимости, решений о сносе имеющихся зданий и сооружений в целях наиболее эффективного использования земельного участка.

Поэтому при оценке стоимости земельных участков стали проводить оценку альтернативных вариантов их использования с целью получения стабильных будущих доходов за счет включения в этот процесс ряда взаимодействующих между *собой факторов, к которым можно отнести:*

- при оценке стоимости по наилучшему и наиболее эффективному использованию конкретного земельного участка, предпочтительно делать выбор в отношении участка, который является вакантным или в который уже произведены улучшения; - любой выбранный вариант наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка не должен находиться в противоречиях с действующим законодательством; - необходимо учитывать, что основное влияние на стоимость земельного участка будет оказывать его месторасположение и перспектива развития инфраструктуры, доступности и др.; - обоснование выбора варианта использования земельного участка следует осуществлять с учетом имеющихся данных о наличии спроса и предложения на рынке недвижимости, а также сегмента рынка, на котором будет возможно дальнейшее развитие деятельности; - при выборе варианта использования земельного участка необходимо учитывать возможности и способности проекта обеспечивать доход, достаточный для возмещения расходов инвестора и получения прибыли; - наличие возможностей по созданию улучшений на участке в перспективе (физические параметры и размеры, инженерно – геологические, гидрогеологические возможности и др.); - наличие возможностей по осуществлению технологической обоснованности и

физической реализации проектных данных, особенно в части соотношений «затраты – качество» производимой продукции, «качество – сроки ввода объекта», снижения трансакционных издержек за счет внедрения логических цепочек.

Городские земли представляют собой особую категорию земельных участков, на стоимость которых оказывают влияние ряд специфических факторов экономического и социального порядка в форме наличия или отсутствия производственно – хозяйственного потенциала. Он может включать показатели уровня развития инженерной и социальной инфраструктуры, степени развитости региональных взаимосвязей, особенностей природных и экологических параметров, нормативно - законодательной базы и др. Повышение уровня эффективности городских земель актуально с позиции улучшения инвестиционного климата и получения максимального дохода от их использования в условиях развивающихся рыночных отношений. Рациональное использование городских земель является мерой ценности для конкретного пользователя и достаточно эффективным инструментом развития экономики города.

Научно обоснованное определение стоимости городских территорий является одним из *наиболее важнейших аргументов, которые необходимо учитывать при решении следующих задач:*

- разработке градостроительной политики; - разработке направлений по функциональному назначению городских земель с целью наиболее эффективного их использования; - разработке инвестиционно – строительной политики с целью рационального размещения промышленных узлов и образований в экономически обоснованных местах; - анализе последствий реструктуризации городской среды и вариантов дальнейшего ее развития; - формировании условий для инвестиционной привлекательности городских территорий, как одной из важнейших характеристик при определении рыночной стоимости земли; - определении показателей, критериев и характеристик, необходимых для разработки планов социально – экономического развития города или района.

На величину цены городских земельных участков эти же *факторы могут оказывать и отрицательное влияние, что находит выражение в*:

- постоянном увеличении интенсивности движения транспортных средств, что оказывает пагубное влияние на здоровье людей и экологические показатели в целом; - нарушении норм, правил и порядка экономического зонирования, следствием чего является перегрузка транспортных путей и их переориентация на промышленное использование; - размещении административных зданий, учебных заведений, общеобразовательных школ, дошкольных учреждений и других зданий и сооружений общественного пользования в неблагополучных в экологическом плане районах застройки.

К особенностям оценки стоимости городских земельных участков следует отнести и проблемы, которые могут оказать существенное влияние на цену недвижимости *на стадиях*: - функционального зонирования городской территории; - разработки и уточнения отдельных направлений генеральных

планов развития города; - сформированного мнения и взглядов оценочных организаций или оценщиков при формировании кадастровой оценки городских земель.

Кроме того, в каждой оценочной зоне Минска и минского района при определении кадастровой стоимости земли должна учитываться *функциональная направленность ее использования, которая подразделяется* на: - общественно – деловую зональную направленность; - производственную; - жилую многоквартирную; - рекриационную зональную направленность.

При определении кадастровой стоимости земли учитывается имеющаяся информация о сделках купли – продажи недвижимости, листинг продаж с использованием географических информационных систем. Предполагается, что начальная цена продажи земли на аукционе будет не ниже кадастровой стоимости, от которой зависит размер платы за право на заключение договора аренды земельного участка.

Государственный земельный кадастр - есть совокупность систематизированных сведений и документов о правовом режиме, состоянии, качестве, распределении, хозяйственном и ином использовании земель, земельных участков. Кадастровая стоимость земельного участка - это расчетная денежная сумма, отражающая ценность (полезность) земельного участка при использовании его по существующему целевому назначению и включенная в регистр стоимости земельных участков государственного земельного кадастра.

В Беларуси насчитывается более 200 городов и поселков городского типа, где при содействии местных органов власти осуществляется работа по кадастровой оценке земель в рамках их территориальных образований. Например, кадастровая стоимость земли минского района определена в зависимости от вида ее функционального назначения с использованием коэффициентов, учитывающих обеспеченность земельных участков инфраструктурой, наличие автомобильных и железнодорожных подъездов и доступности. За последние пять лет кадастровая стоимость земли в Минске в долларовом эквиваленте снизилась, а в минском районе, в зависимости от месторасположения и функционального назначения, возросла в 1,7 - 2,3 раза. На территориях Колодищанского и Ждановичского сельских поселковых советов она составляет от 35 до 36 долл. США за один квадратный метр, Сенницкого - 23 долл. США, Боровлянского - 27 долл. США. Минимальная кадастровая стоимость земли в Минске составляет 247 долл.США, максимальная - 425 долл.США, а в общественно - деловой зоне доходит до 585 долл.США за один квадратный метр.

При определении стоимости земельного участка, последний рассматривается с позиции воздействия на процесс оценки участников земельных отношений и его доступности для наилучшего и наиболее эффективного экономического использования. Участниками земельных отношений являются субъекты Республики Беларусь, территориальные образования, юридические и физические лица.

В соответствии с кодексом Республики Беларусь о Земле, все земли подразделяются на следующие категории:

- земли сельскохозяйственного назначения - участки, включающие в себя сельскохозяйственные и иные земли, предоставленные для ведения сельского хозяйства;

-земли населенных пунктов, садоводческих товариществ, дачных кооперативов, включающие земельные участки, расположенные в границах городов, поселков городского типа, сельских населенных пунктов, садоводческих товариществ, дачных кооперативов, за исключением земель, отнесенных к иным категориям в этих границах;

- земли промышленности, транспорта, связи, энергетики, обороны и иного назначения, включающие земельные участки, предоставленные для размещения объектов промышленности, транспорта, связи, энергетики, таможенных органов, воинских частей, других войск и формирований;

- земли природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко – культурного назначения, включающие земельные участки для размещения объектов санаторно – курортного лечения и оздоровления, массового отдыха и туризма, историко - культурных ценностей;

- земли лесного фонда, включающие земли, расположенные в границах лесного фонда и ведения лесного хозяйства;

- земли водного фонда, включающие земли, занятые водными объектами, предоставленные для ведения водного хозяйства и размещения водохозяйственных сооружений;

- земли запаса, включающие земельные участки, не отнесенные к другим категориям земель и не предоставленные землепользователям.

При *определении рыночной стоимости земельного участка* могут использоваться разные методы оценки, к основным из которых относятся:

1. *Нормативный метод* - суть которого состоит в определении нормативной цены земли, передаваемой или выкупаемой в собственность, а также при установлении общей совместной собственности, при передаче земли по наследству или дарении, при получении кредита под залог земли, при изъятии земли для государственных нужд. По данным зарубежных источников в странах с рыночной экономикой средняя величина единицы стоимости земельного участка составляет примерно 20 % от общей стоимости недвижимости.

2. *Метод сравнения продаж*, который основан на сопоставлении и сравнении имеющихся данных по оцениваемому земельному участку с аналогичными земельными участками, проданными за последнее время, с внесением поправок в цены продаж участков - аналогов.

Для сравнения земельных участков могут использоваться следующие показатели и факторы: - наличие прав собственности; - условия финансирования; - особые условия продажи земельных участков; - месторасположение земельных участков; - условия зонирования; - физические характеристики земельных участков; - наличие коммунальных услуг; - экономические характеристики земельных участков; - показатели наилучшего и наиболее эффективного использования земельных участков; - другие.

При оценке городских земель учитывается также производственно – технический потенциал участка, уровень развития инженерной и социальной инфраструктуры, экологические и другие факторы.

3. *Метод капитализации земельной ренты*, который основан на положении о том, что при наличии достаточной и достоверной информации о ставках аренды, можно определить стоимость земельного участка на основе капитализации доходов, полученных за счет арендных платежей. Величина земельной ренты в этом случае рассчитывается как доход от сдачи в аренду земельного участка, которая затем, в виде регулярного потока дохода, капитализируется в стоимость посредством его деления на ставку капитализации. Рыночную стоимость земельного участка можно определить, используя доходный подход с применением метода прямой капитализации по формуле 8.6.

$$С_{уч} = \frac{Д_{уч}}{R_{уч}} \qquad (8.6.)$$

где: С уч - стоимость оцениваемого земельного участка;
Д уч - доход, получаемый от использования земельного участка;
R уч - ставка капитализации для земельного участка.

4. *Метод распределения* (соотношения), представляет собой процесс определения стоимости земельного участка на основе разделения общей цены его продажи на цену зданий и сооружений и цену земельного участка. Метод основан на положении о том, что существует нормальное соотношение между стоимостью земли и расположенными на ней постройками. При этом, вначале оценивается стоимость строений, а затем земли, посредством вычета стоимости строений из общей цены имущественного комплекса.

5. *Метод выделения* (извлечения), применяется в случаях оценки застроенных земельных участков, если есть информация об производственных улучшениях и ценах на аналогичные объекты недвижимости. Стоимость земельного участка в этом случае можно определить по формуле 8.7.

$$С_{уч} = С_{об} - С_{у} \qquad (8.7)$$

где: С уч - стоимость оцениваемого земельного участка;
С об - стоимость всего объекта недвижимости;
С у - стоимость улучшений.

Применение метода выделения целесообразно в условиях незначительного объема вклада в улучшение земельного участка и относительно пассивного рынка недвижимости.

6. *Метод остатка*, основой которого выступает принцип остаточной продуктивности земельного участка, предполагающий расчет дохода исходя и прибыли, полученной вследствие наилучшего и наиболее эффективного его

использования, в том числе и от объектов построенных на нем. Метод остатка используется в случаях, когда отсутствуют данные о продажах свободных участков земли. Чтобы определить стоимость земельного участка необходимо наличие данных о стоимости строений на участке, чистом операционном доходе всей недвижимости, величине коэффициента капитализации для земли и находящихся на ней сооружений.

7. *Метод разбивки на участки*, который используется в случаях, когда необходимо определить стоимость участка, подлежащего разделению на отдельные индивидуальные участки.

В совокупности методы определения стоимости земельных участков образуют модель, внутреннее содержание которой предполагает достижение устойчивого рыночного равновесия спроса и предложения при наличии конкуренции среди различных потребителей недвижимости. В условиях наличия существенных отличий в показателях оценки стоимости земельных участков в зависимости от разнообразных факторов, влияющих на их цену, модель позволяет рассчитать потенциальный рентный доход для различных типов недвижимости, полученный вследствие наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка и объектов, находящихся на нем.

8.6. Оценка недвижимости в рыночной экономике

Оценка недвижимости в рыночной экономике базируется на основных чертах и принципах, которые присущи рыночной системе. С позиции бизнеса *рыночная экономика* - есть экономическая система, направляемая и регулируемая механизмом стихийных трансакций в институциональной среде и господстве соответствующих институтов. Оценка недвижимости в рыночной экономике должна быть организована на принципах саморегуляции, предполагающей координацию деятельности оценочных институтов со стороны государства через систему нормативно – законодательных актов, а исполнение всех требований и ограничений - только опосредованно, через систему показателей, критериев, налогов, льгот и т. д.

Основными *принципами* формирования такой системы оценки недвижимости могут являться:

- рыночного ценообразования; - договорных отношений между покупателями и продавцами; - ограниченного вмешательства государства в рыночную деятельность; - присвоения прибыли; - свободного предпринимательства; - одинаковых условий хозяйствования для всех форм собственности. - наличия конкуренции; - полная административная независимость и самостоятельность продавцов и покупателей при осуществлении сделок купли – продажи объектов недвижимости; - свобода при выборе поставщиков изделий, конструкций, материалов и покупателей объектов недвижимости.

В тоже время, при оценке недвижимости в рыночной экономике необходимо учитывать и отрицательные последствия, которые могут являться следствием существующих недостатков в деятельности рыночной системы, к которым следует отнести:

- неспособность рыночной экономики противостоять монополистическим тенденциям; - отсутствие заинтересованности рыночной системы в производстве общественных благ и потребностей, вследствие ориентации своей деятельности только на получение прибыли; - отсутствие у рыночного механизма направлений по обеспечению социальных гарантий, экологической безопасности; - чрезмерная дифференциация при распределении доходов и материальных благ; - опасность роста безработицы и низкий уровень социальной защиты населения; - порождение условий, содержащих неполную и ассиметричную информацию о ценах на недвижимость, перспективах развития рынка недвижимости.

К основным проблемам создания рыночных условий для формирования свободных цен на рынке недвижимости в Беларуси можно отнеси:

- недостаточное законодательное и нормативно – правовое обеспечение процессов ценообразования и оценки стоимости недвижимости; - низкий уровень инфраструктурных составляющих рынка недвижимости в части их влияния на процессы оценки недвижимости; - большие трансакционные издержки в структуре стоимости недвижимости; - высокая государственная монополизация экономики и ценообразовательной системы в сфере недвижимости; - несовершенство денежно - кредитной и банковской системы, особенно в части больших процентных кредитных ставок; - наличие существенных различий в системе оценки недвижимости в зависимости от территориальных особенностей; - частичное отсутствие достоверной, полной и качественной информации о ценовых характеристиках объектов недвижимости.

Под оценкой стоимости недвижимости в рыночной экономике понимают особую сферу профессиональной деятельности, которая, исходя из выше отмеченных особенностей, требует высокой квалификации оценщика, понимания методов и принципов оценки, свободного владения положениями нормативно – законодательных актов, знания состояния спроса и предложения на рынке недвижимости и его отдельных сегментах, а также своевременного принятия решений по инвестиционным предложениям, купли – продажи объектов, получения кредитных ресурсов, в том числе под залог имущества.

Начало оценки стоимости недвижимости, как профессиональной деятельности, относится к 1994 году, периоду выдачи приватизационных чеков «Жилье» и «Имущество». По состоянию на 1 января 2016 года неиспользованными оставались около 40 % приватизационных чеков «Имущество». В 2013 - 2014 годах этот процесс несколько активизировался, однако более 170 млн. чеков «Имущество» продолжает оставаться у граждан, поэтому срок погашения продлен до 30 июня 2019 года. В этих условиях существенно повысился уровень значимости оценочной деятельности при переоценке стоимости основных производственных фондов, появилась

возможность привлечения независимых оценочных и экспертных организаций для определения рыночной стоимости недвижимости.

В то же время проблемными продолжают оставаться вопросы, связанные с формированием рыночных подходов к оценке государственного имущества. В настоящее время в республике продолжает использоваться бухгалтерский метод оценки недвижимости, в том числе предприятий, как имущественных комплексов. Несмотря на то, что данный метод относительно точный и достаточно отработан, его применение более целесообразно при инвентаризации имущества. Оценку недвижимости необходимо производить с использованием комплексного, системного подхода, которые учитывают необходимость вовлечения в хозяйственный оборот государственного имущества, в том числе неэффективно используемого или неиспользуемого вообще. Продажа таких объектов должна производится на условиях рыночной стоимости, определение которой, в зависимости от конкретных обстоятельств, возможно с использованием сравнительного, затратного и доходного подходов, как это предусмотрено инструкцией по оценке рыночной стоимости предприятий.

Важнейшим направлением, способствующим более эффективному использованию государственного имущества, является свободная его продажа через конкурсы, аукционы, биржи, пакеты акций которых принадлежат государству. Используя гибкие рыночные подходы, прозрачность и ясность при продаже недвижимости, можно существенно ускорить процессы, связанные с привлечением инвестиций в экономику страны.

На определение величины рыночной стоимости недвижимости будут также оказывать влияние:

- особенности, связанные с вложением капитала в недвижимость (уровень развития отношений по сохранности собственности, гарантий по сохранению инвестиций, капитала и др.);
- особенности самого рынка недвижимости в сфере оказания услуг в процессе перехода к рыночным отношениям (наличие открытой информации о стоимости объектов недвижимости, кредитно – финансовым параметрам и операциям и др.);
- особенности, связанные с оценкой недвижимости, как товара особого рода.

Можно констатировать, что с экономико-философской точки зрения, система рыночных отношений - есть специфическая инфраструктурная экономическая категория, которая способна формировать условия для оценочной деятельности объектов недвижимости посредством сведения вместе покупателей и продавцов в зависимости от уровня спроса и предложения, а также потребительской способности недвижимости.

Тема 9. Определение стоимости инвестируемого капитала в недвижимость

9.1. Понятие «капитализация дохода»

Применительно к недвижимости понятие «*капитализация дохода*» включает доход на вложенный капитал и возврат вложенного капитала. Доход на капитал - это компенсация в виде процента, которая выплачивается инвестору за использование вложенного им капитала. Возврат капитала - это погашение суммы вложенного первоначального капитала.

Капитализация дохода - это процесс перерасчета потока будущих доходов от вложенного капитала в единую сумму текущей стоимости с учетом:

- времени получения будущего дохода;
- продолжительности времени получения дохода;
- суммы будущего дохода.

Отдача на вложенный капитал – это процентное отношение, показывающее уровень дохода от вложенных инвестиций.

Различают два вида отдачи:

1. *Текущую отдачу*, которая показывает уровень процентного отношения текущих денежных поступлений (дохода) от вложенных инвестиций к сумме инвестиционных затрат.
2. *Конечную отдачу*, которая показывает уровень процентного отношения эффективного чистого годового дохода от вложенных инвестиций к сумме инвестиционных затрат с настоящего момента до продажи объекта недвижимости или возврата актива. Конечная отдача является эффективной ставкой дохода на вложенный капитал, потому как отражает уровень текущего дохода и ожидаемого дохода или убытка от прироста или уменьшения капитала, распределенного по годам с учетом его получения. При этом, ставка дохода предполагает, что объем используемых инвестиций не включает в себя их возврат.

Капитализация дохода - это оценка стоимости объекта недвижимости по его доходу, заключающаяся в установлении величины капитала, способного приносить такой доход к стоимости капитала, вложенного в объект недвижимости, равный среднему ссудному проценту.

Обоснование целесообразности финансирования инвестиций в недвижимость возможно с применением различных подходов оценки, использование которых предполагает овладение оценщиками определенным уровнем экономических познаний экономических и математических методов расчетов при построении модели, позволяющей преобразовать доход, получаемый от объекта недвижимости, в его текущую стоимость.

На *выбор метода* определения стоимости инвестируемого капитала в недвижимость оказывают также влияние следующие факторы и особенности:

- тип недвижимости;
- эффективный возраст объекта недвижимости;

- срок экономической и физической жизни объекта недвижимости;

- доступность и достоверность информации о ценовых и других характеристиках объекта недвижимости;

- объем поступаемого дохода от объекта недвижимости, продолжительность по времени его поступления;

- темпы инфляционных процессов;

- состояние экономических отношений на макро – и микро уровнях;

- другие.

К основным методам определения стоимости инвестируемого капитала в недвижимость следует отнести:

- *метод прямой капитализации;*

- *метод капитализации по норме отдачи;*

- *метод ипотечно-инвестиционного анализа.*

9.2.Метод прямой капитализации

Суть данного метода состоит в определении ставки капитализации (коэффициента капитализации), которая учитывает чистый доход от эксплуатации объекта недвижимости и возмещение капитала, затраченного на покупку объекта. Метод используется в случаях, когда известны или спрогнозированы параметры, отражающие постоянный или плавно изменяющийся вид получения дохода.

В зависимости от характера и качества ожидаемых доходов могут использоваться следующие разновидности метода прямой капитализации:

- непосредственно метод прямой капитализации;

- метод валовой ренты;

- метод дисконтирования денежных потоков;

- метод ипотечно – инвестиционного анализа;

- метод остатка.

При использовании метода прямой капитализации текущая стоимость недвижимости определяется по формуле 9.1.

$$С_{тек} = \frac{Д_{ч.д.}}{R_o} \qquad (9.1.)$$

где: Стек - текущая стоимость недвижимости;

Д ч.д. - ожидаемый чистый операционный доход за первый год после даты оценки;

R o - общая ставка капитализации.

Текущую стоимость объекта недвижимости при применении метода прямой капитализации можно также определить посредством использования рентного множителя по формуле 9.2.

Стек = Д ч.д. х Р (9.2.)

где: Р - валовый рентный множитель, определяемый отношением среднестатической рыночной цены объекта недвижимости к действительному валовому доходу.

Расчет ставки капитализации может производиться с использованием различных методов, применение которых осуществляется с учетом конкретных условий функционирования объекта оценки (наличия достоверной и открытой информации о ценах сделки на объекты – аналоги, их доходах, источниках финансирования, имеющихся и рассчитанных прогнозов о стоимости объекта в прогнозном периоде и др.).

В общем виде ставку капитализации можно определить по формуле 9.3.

$$R = \frac{Д_в - З_{опер} + Г_{уд}}{Ц} \quad (9.3.)$$

где: Д в - валовый доход;

З опер - операционные издержки;

Г уд - цена Гудвилл (мультипликатор Гудвилл), которая определяется как «привилегии, передаваемые продавцом бизнеса покупателю» (список клиентов или покупателей, признаваемый как отдельный элемент стоимости бизнеса). Гудвилл – это разница между стоимостью объекта недвижимости как единого целого и рыночной ценой активов объекта;

Ц - цена объекта недвижимости.

В каждом конкретном случае для расчета ставки капитализации могут использоваться следующие методы:

- *сравнения продаж;*
- *коэффициента покрытия долга;*
- *связанных инвестиций;*
- *дисконтирования денежных потоков;*
- *остатка;*
- *кумулятивный метод.*

Метод сравнения продаж применяется в случаях, когда есть возможность для сравнения оцениваемого объекта недвижимости с объектом – аналогом. Сравниваются отдельные элементы или отдельные характеристики объектов, на основании которых подбираются объекты – аналоги. Определение ставки капитализации возможно посредством использования ставки капитализации объекта – аналога или посредством расчета, как среднеарифметического значения всех проданных объектов – аналогов с учетом весовых коэффициентов, отражающих степень похожести каждого объекта - аналога на оцениваемый объект.

Метод коэффициента покрытия долга применяется в случаях, когда в процессе финансирования инвестиций в недвижимость используется заемный капитал. Коэффициент покрытия долга определяется по формуле 9.4.

$$К\ п.д. = \frac{Д\ ч.д.}{О\ д} \qquad (9.4.)$$

где: Д.ч.д. - ожидаемый чистый операционный доход за первый год после даты оценки;

Од - сумма финансовых средств, затрачиваемых на ежегодное обслуживание долга.

Общая ставка капитализации определяется по формуле 9.5.

$$R\ o = m \times Rз \times К\ п.д. \qquad (9.5.)$$

где: m - доля заемных средств;

Rз - ставка капитализации для заемных средств;

К п.д. - коэффициент покрытия долга.

$$m = \frac{С\ з.ср.}{С} \qquad (9.6.)$$

где: С з.ср. - объем заемных средств (сумма кредита);

С - стоимость объекта недвижимости.

$$Rз = \frac{О\ д}{С\ з.ср.} \qquad (9.7.)$$

Метод связанных инвестиций. Используется при покупке объекта недвижимости с использованием заемного и собственного капитала. Ставку капитализации в этом случае рассчитывают как средневзвешенную величину, учитывающую долю заемного и собственного капитала по формуле 9.8.

$$R\ o = (1 + m) \times Rз + m \times Rс.к. \qquad (9.8.)$$

где: Rс.к. - ставка капитализации для собственного капитала.

Ставка капитализации на заемный капитал - есть отношение суммы, ежегодно используемой на обслуживание долга, к величине заемного капитала.

Ставка капитализации на собственный капитал - есть отношение чистой прибыли, приходящейся на собственный капитал от использования объекта недвижимости, к величине собственного капитала.

Метод дисконтирования денежных потоков. Используется в случаях, когда доход носит нерегулярный и неравномерный характер и его изменения в динамике существенны.

Для *определения ставки дисконтирования* необходимо:

- установить период, в течение которого инвестор будет получать доход от деятельности объекта недвижимости. По данным международной оценочной практики такой период может составлять 3- 5 лет;
- спрогнозировать величину денежных потоков посредством эмпирических расчетов потоков доходов и расходов;
- определить ставку дисконтирования.

Ставка дисконтирования представляет собой норму сложного процента, которая применяется при перерасчете стоимости денежных потоков на определенный период времени и определяется с использованием различных методов: *суммирования; рыночного анализа; сравнения альтернативных инвестиций; выделения и др.*

Метод остатка. Используется в случаях, когда известна стоимость одной оценочной составляющей объекта недвижимости, например, стоимость земельного участка. Последовательность определения стоимости недвижимости может быть следующей:

а) расчет годового дохода, который приходится на земельный участок. Производится по формуле 9.9.

$$Д_з = С_з \times R_{з.у.} \qquad (9.9.)$$

где: Д з - годовой доход от использования земельного участка;
С з - стоимость земельного участка;
R з.у. - ставка капитализации для земельного участка.

б) расчет годового дохода, который приходится на недвижимость с неизвестной стоимостью, производится по формуле 9.10.

$$Д_{г.н.} = Д_о - Дз \qquad (9.10.)$$

где: Д г.н. - годовой доход от недвижимости с неизвестной стоимостью;
Д о - годовой доход от всей недвижимости;
Д з - годовой доход от использования земли.

в) расчет стоимости, которая приходится на неизвестную недвижимость, осуществляется по формуле 9.11.

$$С_{г.н} = \frac{Д_{г.н.}}{R_з} \qquad (9.11.)$$

где: С г.н. - стоимость неизвестной недвижимости (зданий);
R з - ставка капитализации для зданий.

г) расчет общей стоимости недвижимости, производится по формуле 9.12.

$$C = C_{г.н.} + C_{з} \qquad (9.12.)$$

Кумулятивный метод. Суть его состоит в том, что если известны величины ставки капитализации отдельных элементов объекта недвижимости, то посредством их суммирования можно определить общую ставку капитализации.

$$R_{о} = R1 + R2 + R3 + \ldots\ldots R_{п} \qquad (9.13.)$$

где: R1, R2 , R3, R п – ставки капитализации отдельных элементов объекта недвижимости.

Метод прямой капитализации учитывает поправки на риски, связанные с вложениями инвестиций в отдельные элементы объекта недвижимости, со степенью эффективности управлением инвестициями и др.

К *преимуществам* метода прямой капитализации можно отнести:

- простота и несложность расчетов; - используемые данные отражают уровень состояния рынка недвижимости; - относительно незначительное количество используемых предположений и прогнозов; - достижение хороших результатов для стабильно функционирующих объектов недвижимости; - малые или незначительные риски при использовании метода.

Недостатки метода:

- требуется наличие достоверных данных о продажах сопоставимых объектов – аналогов; - сложности в проведении анализа деятельности рынка недвижимости; - необходимость внесения корректировок на различия между сравниваемыми объектами; - сложности в использовании метода или невозможность его использования, если объект недвижимости находится в стадии строительства.

9.2. Метод капитализации по норме отдачи

Суть *метода капитализации по норме отдачи* состоит в учете характера изменения денежных потоков, в ходе исследования которых последовательно и подробно анализируются принимаемые инвестором решения с использованием достаточно сложных моделей.

Основными методами расчета являются:

- *метод дисконтирования денежных потоков;*
- *метод капитализации по расчетным моделям*.

А. *Метод дисконтирования денежных потоков*. Основан на принципах оценки недвижимости, отражающих динамику неравномерно поступающих и произвольно изменяющихся денежных потоков с учетом риска, связанного с использованием объекта недвижимости, то есть, на превращении в текущую стоимость будущих произвольно изменяющихся доходов с применением ставок дисконтирования, отражающих состояние рынка недвижимости.

Денежный поток представляет собой процесс движения денежных средств, который образуется вследствие использования объекта недвижимости.

Стоимость объекта недвижимости определяется посредством суммирования текущих стоимостей будущих доходов и их дисконтированием с использованием ставки дисконтирования, которая принимается в виде нормы прибыли (нормы отдачи).

$$\text{С тек.} = \frac{Д1}{(1+В)} + \frac{Д2}{(1+В)} + \ldots + \frac{Дn}{(1+В)} \qquad (9.14)$$

где: С тек. - текущая стоимость объекта недвижимости;

Д1 , Д2 ,…. Дn - доход конкретного периода;

В - ставка дисконтирования.

Ставка дисконтирования характеризует уровень эффективности инвестиций и отражает степень соответствия первоначального объема инвестиций - полученному экономическому результату. Ставка дисконтирования учитывает уровень дохода на инвестиции и дохода от изменения стоимости актива. Выбор ставки дисконтирования осуществляется на основе данных анализа альтернативных вариантов инвестиций и сопоставления их с уровнем риска.

В практике оценочной деятельности *возможно применение следующих методов определения ставки дисконтирования:*

1. *Метод рыночного анализа*, предполагающий определение ставки дисконтирования на основе анализа рыночных данных сопоставимых объектов, по которым имеется достаточная информация по показателям, характеризующим конечную отдачу от деятельности объекта недвижимости. Определение ставки конечной отдачи производится с учетом показателя внутренней нормы прибыли (ставки дисконтирования), предполагающего соответствие объема текущей стоимости всех денежных поступлений за время реализации проекта.

Метод рыночного анализа является достаточно точным при определении ставки дисконтирования, так как наряду с учетом мнения продавцов и покупателей недвижимости, учитывает особенности расположения объекта и риски при вложении инвестиций.

Наиболее актуальными рисками являются:

- риск ликвидности недвижимости; - риск инвестиционного управления, при снижении уровня которого возможно уменьшение стоимости

недвижимости; - риск изменения спроса и предложения, вследствие чего возможно изменение уровня дохода от деятельности объекта недвижимости; - риск инфляционных изменений, который приводит к изменению реальных доходов от деятельности объекта недвижимости; - риск рынка капитала, последствием наступления которого является изменение нормы процента и нормы прибыли и, как результат, изменение стоимости объекта недвижимости; - финансовый риск, являющийся результатом использования заемного капитала, следствием которого может быть отрицательное изменение финансового левериджа; - законодательный риск, когда снижение стоимости недвижимости вызвано изменениями в законодательстве; - экологический риск, когда снижение стоимости недвижимости вызвано возникновением неблагоприятных экологических условий и обстоятельств;

2. *Метод сравнения альтернативных инвестиций*, предполагающий, что инвестиции, вложенные в альтернативные проекты с аналогичными уровнями риска, имеют аналогичные ставки дисконтирования;

3. *Метод суммирования*, который предполагает, что инвестиции, вложенные в альтернативные проекты с аналогичными рисками, имеют сопоставимый уровень доходности. Ставка дисконтирования в этом случае рассчитывается посредством прибавления процентных составляющих, отражающих дополнительные риски, присущие инвестиционному проекту, к ставке дохода на инвестиции;

4. *Метод инвестиционной группы*, базовой составляющей которого является установление долей заемного и собственного капитала в общем объеме инвестиций и соответствующих ставок дохода на них. Долю заемного капитала определяют с использованием ставки процента, а собственного - ставки дохода.

Общая ставка дисконтирования, как средневзвешенная величина, определяется по формуле 9.15.

$$B_o = m \times B_з + (1 - m) \times B_c \qquad (9.15.)$$

где: B_o - общая ставка дисконтирования;
m - доля заемных средств;
$B_з$ - ставка дисконтирования для заемных средств;
B_c - ставка дисконтирования для собственных средств.

Б. *Метод капитализации по расчетным моделям*. Применение метода капитализации по расчетным моделям наиболее эффективно, если привлечение заемного капитала в недвижимость происходит по типичному варианту, когда известны среднерыночные условия кредитования и среднерыночные показатели значений ставок отдачи на собственный капитал. Данный метод предполагает определение рыночной стоимости недвижимости посредством преобразования типичного дохода первого года эксплуатации объекта. Используются в этом случае формализованные расчетные модели получения дохода и определения стоимости, сформированные на основе

проведенного анализа изменяющихся денежных потоков дохода с использованием общей ставки капитализации, которая рассчитывается с учетом рыночных значений составляющих ее элементов:

- ставки дохода на инвестиции;
- нормы возврата инвестиций (ставка возмещения капитала).

Ставка дохода на инвестиции - есть отношение текущей стоимости дохода, полученного за определенный период использования недвижимости, к сумме затраченных инвестиций на создание объекта недвижимости, то есть, это требуемая норма прибыли на вложенный капитал. Так как для создания инвестиционных проектов привлекается заемный и собственный капитал, то ставка дохода на инвестиции включает в себя две составляющие:

- *ставку процента*, которая представляет собой показатель, отражающий величину требуемой нормы прибыли на заемный капитал;
- *ставку дохода* - показатель, отражающий требуемую норму прибыли на собственный капитал.

Кроме дохода на капитал, инвестор рассчитывает и на возврат вложенных инвестиционных ресурсов, процесс и объем возврата которых учитывает ставка возмещения капитала, которая характеризуется показателем, отражающим норму возврата. *Норма возврата* инвестиций определяется величиной ежегодной потери капитала за время ожидаемого использования недвижимости, характером изменения чистых доходов и способа реинвестирования получаемых доходов. Так как земля не расходуется, то ставка возмещения для земельных участков не учитывается.

Метод капитализации по расчетным моделям целесообразно использовать, если:

- потоки доходов относительно стабильны длительный период времени и представляют собой значимую величину;
- потоки доходов возрастают устойчивыми, умеренными темпами.

Если, например, рост арендных ставок обеспечивает шестипроцентный рост чистого операционного годового дохода в течение ближайших пяти лет, то рыночная стоимость оцениваемого объекта также будет ежегодно возрастать такими же темпами и коэффициент капитализации за этот период не изменится. В этом случае стоимость объекта недвижимости можно рассчитать по формуле 9.16.

$$C = \frac{Д\ ч.д.}{В} \qquad (9.16.)$$

где: С - стоимость объекта недвижимости;

Д ч.д. - чистый операционный доход текущего года;

В - ставка дисконтирования.

В общем виде формула для определения стоимости объекта недвижимости буде иметь вид (9.17.):

$$C = \sum_{i=1}^{n} \frac{Д_{ч.д.} \times (1 + d)^{i}}{(1 + B)^{i}} + \frac{Ц}{(1 + B)^{n}} \qquad (9.17.)$$

где: n - период владения объектом оценки;

d - прогнозируемый темп прироста чистого операционного дохода в процентах годовых;

i - количество периодов;

Ц - цена объекта недвижимости.

При расчете коэффициента капитализации считается, что доход, приносимый объектом недвижимости в течение экономически целесообразного периода его эксплуатации, должен быть достаточным, чтобы обеспечить требуемый его уровень (ставку дисконтирования) на вложенный капитал и окупаемость первоначально вложенных инвестиций (норму возмещения капитала). В соответствии с этими условиями, ставка капитализации будет включать норму дохода на вложенный капитал и норму возврата капитала.

Ставку дисконтирования можно определить методом кумулятивного построения (методом суммирования), который предполагает, что ставка дисконтирования равна сумме безрисковой ставки и поправок на риск.

9.4. Метод ипотечно-инвестиционного анализа

Метод ипотечно – инвестиционного анализа - есть разновидность доходного подхода, который применяется для определения настоящей стоимости недвижимости, приобретаемой с помощью заемного и собственного капитала.

Инвестиции в недвижимость в большинстве случаев состоят из двух составляющих:

- *ипотечного кредита*;
- *собственного капитала*.

Текущая стоимость недвижимости определяется в зависимости от нормы дисконтирования и характеристик денежных потоков, основными элементами которых являются:

- срок реализации проекта;
- соотношение собственного и заемного капитала;
- экономические особенности недвижимости;
- другие.

Ставка дисконтирования в таких случаях должна учитывать обе составляющие и удовлетворять рыночным требованиям получения дохода по двум частям инвестиций. Ставка дисконтирования на заемный капитал (Вз) представляет собой отношение ежегодных выплат по обслуживанию долга к

основной сумме ипотечного кредита. Ставка дисконтирования на собственный капитал (Вс) - есть отношение денежных поступлений до вычета налогов к сумме вложенных денежных собственных средств. Общую ставку дисконтирования можно определить посредством применения метода инвестиционной группы по формуле 9.15. или метода связанных инвестиций по формуле 9.8.

При ипотечно-инвестиционном анализе учитывается мнение инвестора в том, что он оплачивает не стоимость недвижимости, а стоимость собственного капитала, а кредит рассматривается как дополнительные финансовые средства для увеличения собственного капитала с целью завершения сделки.

В структуре *ипотечно - инвестиционного анализа* различают:

А. *Традиционный метод*, который отражает логику и сущностное содержание ипотечно – инвестиционного анализа, а также влияние величины прогнозного периода на результаты оценки, с увеличением сроков которого стоимость недвижимости имеет тенденцию к увеличению;

Традиционный метод предполагает, что инвестор и кредитор ожидают получить доход на вложенный капитал и вернуть его за счет общего дохода на всю сумму инвестиций, а также возможную продажу активов в конце срока инвестиционного проекта. Величину объема необходимого капитала можно определить в виде суммы стоимости текущего денежного потока, состоящего из собственного капитала и текущего остатка долга, равного текущей стоимости платежей по обслуживанию кредита за оставшийся срок, дисконтированных по ставке процента.

Расчет стоимости по традиционному методу проводится в три этапа:

Этап 1. Определение текущей стоимости регулярных потоков дохода, что предполагает:

- составление отчета о доходах и расходах для конкретного прогнозного периода; - определение денежного потока до налогообложения, то есть на собственный капитал; - расчет нормы прибыли на собственный капитал; - определение текущей стоимости денежного потока в соответствии с прогнозным периодом и ожидаемым инвестором доходом на собственный капитал.

Этап 2. Определение выручки от перепродажи недвижимости за вычетом стоимости затрат от перепродажи и невыплаченного остатка кредита, которая осуществляется посредством:

- определения выручки от перепродажи; - вычета из выручки стоимости затрат на конец периода владения объектом; - определения текущей стоимости денежного потока по рассчитанной на первом этапе норме прибыли на собственный капитал.

Этап 3. Определение текущей стоимости недвижимости посредством суммирования текущих стоимостей денежных потоков.

Б. *Метод Элвуда*, который отражает те же особенности, что и традиционный метод, но с использованием соотношения коэффициента

доходности и долевых инвестиционных составляющих. Это предполагает, что в зависимости от доходности составляющих стоимости недвижимости (заемных и собственных средств), происходит изменение структурной стоимости всего капитала.

Определение общей ставки капитализации в этом случае производится по формуле Элвуда 9.18.

$$R_o = H_c - m_з \times I \qquad (9.18)$$

где: H_c - норма отдачи собственного капитала;
$m_з$ - доля заемного капитала;
I - ипотечный коэффициент Элвуда

В практике оценочной деятельности по методу Элвуда используются специальные расчетные таблицы, по которым, при заданных норме процента, норме отдачи собственного капитала и периода владения недвижимостью, определяется величина ипотечного коэффициента I .

К *основным правилам принятия инвестиционных решений* следует отнести:

- проект по созданию недвижимости следует реализовывать тогда, если чистая настоящая стоимость инвестиционного проекта будет иметь положительное значение;
- чистая настоящая стоимость инвестиционного проекта учитывает изменение его стоимости во времени и зависит только от прогнозируемого денежного потока и альтернативной стоимости капитала;
- чистые настоящие стоимости оцениваемого инвестиционного проекта и объектов– аналогов определены на конкретный промежуток времени, что предоставляет возможность корректного их сопоставления;
- ставка дисконтирования, применяемая для определения чистой настоящей стоимости инвестиционного проекта, определяется с использованием альтернативной стоимости капитала, то есть учитывает доходность проекта с учетом риска;
- проект следует инвестировать тогда, если норма отдачи на вложенный капитал будет выше альтернативной стоимости капитала.

Тема 10. Источники инвестирования в недвижимость

10.1. Инвестирование в объекты недвижимости

Инвестирование в недвижимость - есть процесс вложения капитала в создание и реализацию инвестиционных проектов с целью получения дохода.

Основными целями инвестирования могут являться:

- получение прибыли; - возможный прирост капитала за счет увеличения стоимости недвижимости; - длительный срок службы объектов недвижимости

и возможность получения дохода на протяжении всего периода их эксплуатации; - возможность получения дохода от перепродажи объектов.

*Источниками инвест*иций могут являться:

- бюджетные средства;
- собственные средства;
- привлеченные и заемные средства.

В *материально – вещественном плане источниками инвестиций* являются: - амортизационные отчисления; - фонд накопления; - собственные оборотные средства предприятий; - прибыль; - другие средства в соответствии с действующим законодательством.

Инвестор - это лицо или организация (в том числе компания, государство и т. д.), совершающее связанные с риском вложение капитала с целью получения дохода.

Инвесторами могут выступать:

- государство в лице его уполномоченных органов; - субъекты инвестиционной деятельности, принимающие решения по инвестиционной деятельности и осуществляющие инвестиции (вложения); - юридические или физические лица, осуществляющие вложения собственных, заемных или иных привлеченных имущественных и интеллектуальных ценностей (инвестиций) в инвестиционные проекты; - иностранные государства и их административно – территориальные единицы в лице уполномоченных органов; - международные финансовые организации, юридические и физические лица от их имени.

Правовые условия осуществления инвестиционной деятельности определены инвестиционным кодексом Республики Беларусь.

Инвестиции - это вложение капитала с целью экономической выгоды. Применительно к объектам недвижимости инвестиции *подразделяются* на:

- *реальные* - долгосрочные вложения капитала в создание объектов недвижимости, реконструкцию, модернизацию, нематериальные активы, человеческий фактор;

- *прямые* - капитальные вложения непосредственно в производство какой – либо продукции, включая покупку, создание или расширение основных фондов предприятия;

- *портфельные* - вложение средств в долгосрочные ценные бумаги (акции, облигации и др.). Такого рода вложения в недвижимость относительно незначительны и, как правило, рассредоточены между держателями ценных бумаг, что не позволяет обеспечивать действенный контроль за их использованием;

- *инвестиции в нематериальные активы* - вложения капитала на приобретение имущественных прав и прав владения на объекты недвижимости, патенты, новые технологии, товарные знаки и т. д.;

- *финансовые,* которые связаны с приобретением, формированием портфеля ценных бумаг, их выпуском, покупкой и реализацией в целях выполнения финансовых обязательств. Финансовые инвестиции подразделяются на: а) *прямые* - в форме акций, облигаций, векселей и других ценных бумаг; б) *косвенные* - в форме трастового (доверительного) пассивного

инвестирования, когда доверительный собственник использует приобретенную недвижимость только в соответствии с целями, указанными учредителем.

В зависимости от форм собственности инвестиции *подразделяются* на:

- *государственные*, которые осуществляют республиканские, региональные и местные органы власти из соответствующих бюджетов, внебюджетных и заемных средств;

- *частные*, которые осуществляются посредством прямых инвестиций частных физических и юридических лиц и инвестиционных фондов, а также средств частных корпоративных предприятий и организаций, включая привлеченные средства;

- *смешанные*, которые осуществляют субъекты Республики Беларусь и иностранные инвесторы;

- *иностранные*, которые осуществляют иностранные физические и юридические лица и государства.

Основным способом вложения инвестиций в недвижимость является смешенное финансирование с использованием собственного и заемного капиталов.

К факторам, оказывающим влияние на уровень спроса и предложения на объекты недвижимости и привлечения инвестиций на их создание, относятся:

1. *Экономические*, которые отражают проблемы, связанные с доступностью финансовых ресурсов, стоимостью строительных материалов, конструкций, изделий и строительно - монтажных работ, уровнем ставок арендной платы, уровнем доходов населения, тарифами на коммунальные услуги и др.

2. *Административные,* отражающие уровень ставок налогов, местные локальные особенности, ограничения и др.

3. *Социальные*, связанные с особенностями, отражающими образовательный уровень населения, изменение численности населения, плотность населения и др.

4. *Экологические*, связанные с возможным влиянием на объекты недвижимости экологических параметров в виде подверженности территории землетрясениям, засухе, наводнениям, воздействиям вредных выбросов от деятельности предприятий и др.

В ходе финансирования объектов недвижимости *распределение затрат* возможно по следующим направлениям:

- расходы на создание объекта недвижимости; - расходы, отражающие уровень трансакционных издержек при сделках с недвижимостью; - расходы, связанные с поддержанием объекта недвижимости в функционально пригодном состоянии; - расходы, связанные с уплатой налогов за владение недвижимостью.

В *зависимости от вида источников и величины инвестиций* на них могут оказывать влияние:

- величина предполагаемого дохода от вложенных инвестиций; - величина ставки банковского процента; - уровень инфляционных процессов; - уровень налоговой нагрузки.

В зависимости от назначения инвестиции подразделяются на:

1. *Прямые*, предназначенные для покупки недвижимости в соответствии с существующими нормативно - законодательными актами.

2. *Косвенные* - посредством покупки ценных бумаг компаний, которые специализируются на вложении инвестиций в недвижимость, а также закладных, обеспеченных недвижимостью.

К *особенностям прямых инвестиций* в недвижимость следует отнести:

- владение недвижимым имуществом позволяет инвестору получать ежемесячный устойчивый доход; - вложенные инвестиции в недвижимость обладают более высокой степенью сохранности и безопасности, чем, например, вложенные в акции; - вложенные в недвижимость инвестиции более доступны для организации контроля за их использованием со стороны инвестора; - доходы от владения недвижимостью менее динамичны, но более стабильны; - ставка доходности субъектов рынка недвижимости, как правило ниже, чем непосредственно недвижимости, что предполагает меньшую степень риска вложений инвестиций в недвижимость; - в условиях инфляционных процессов, инвестиции в недвижимость являются более надежным способом сохранности их обесценения, вследствие постоянно увеличивающейся стоимости объектов недвижимости, в том числе и стоимости арендной платы; - высокий уровень инфляции и высокая степень подверженности рискам приводит к снижению инвестиционной активности на рынке недвижимости; - информационная открытость и доступность информации, сбалансированность интересов всех участников процесса инвестирования в недвижимость.

Чтобы получить четкое видение процесса инвестирования в недвижимость и избежать нежелательных рисковых последствий, *необходимо*:

- сформировать объем средств, подлежащих инвестированию в конкретный объект недвижимости; - рассчитать структуру инвестиций с установлением долей собственного и заемного капиталов с учетом существующих условий кредитования; - определить приемлемые для инвестирования показатели доходности для каждой составляющей структуры капитала; - провести анализ деятельности рынка недвижимости и его сегментов, в которых возможен рост стоимости объектов более высокими (низкими) темпами; - изучить существующий рынок спроса и предложений на аналогичные объекты недвижимости; - определить стратегию дальнейшего развития создаваемой недвижимости; - определить уровень и масштабы возможных рисков и пути по их снижению; - оценить объемы дополнительных затрат, связанных с ремонтом, реконструкцией, модернизацией, эксплуатацией объекта недвижимости; - разработать технико – экономическое задание или бизнес – план на предполагаемый к созданию объект недвижимости.

Совокупность этих мер и практических действий, характеризующих процесс вложения капитала в недвижимость от начала идеи до достижения заданных финансовых, экономических, производственных, социальных, экологических показателей, образуют *инвестиционный проект*.

Сложившиеся условия в мировой экономике и внутри нашей страны вызвали необходимость осуществления изменений в стратегии развития рынка

недвижимости, особенно в части баланса спроса и предложения на инвестиционные ресурсы и инвестиционные проекты, которые отличаются от других проектов следующими *особенностями*:

- долгосрочным характером инвестиций; - относительно высоким уровнем конкурентоспособности, который вызван сложившейся внешней средой и спецификой вложения инвестиций в объекты недвижимости; - минимизацией рисковых ситуаций; - требованиями создания уникальных объектов; - зависимостью цены на объекты недвижимости от их месторасположения.

В тоже время, количество инвесторов, готовых рисковать своими инвестициями в условиях политических, экономических, правовых и других неопределенностей, имеет тенденцию к уменьшению. Этому способствуют факторы, связанные со снижением уровня ликвидности инвестиционных проектов, неплатежеспособности инвесторов, низким уровнем доступности кредитных ресурсов, замедлением темпов создания объектов недвижимости и др. Белорусские банки также снизили темпы кредитования компаний, которые занимаются организацией, созданием и управлением инвестиционными процессами. Выход из сложившегося положения в инвестиционной сфере возможен с помощью привлечения иностранного капитала, для чего необходимо создать приемлемые для них условия.

В настоящее время в нашей стране наметились тенденции по целесообразности вложения инвестиций в строительство объектов недвижимости, среди которых можно выделить:

а) *возрастание уровня профессионализма владельцев - собственников* инвестиционных объектов, что находит проявление в обязательном проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес – планов будущих проектов объектов недвижимости;

б) *возводимая коммерческая недвижимость носит образ и характер мультиформатности*, предполагающей создание разнообразных объектов недвижимости, начиная от торгово – развлекательных центров и многофункциональных комплексов до организации застроек по типу «город в городе»;

в) *заметное возрастание конкуренции* среди отдельных объектов и видов коммерческой деятельности;

г) вследствие недостатка собственных средств и отсутствия должного опыта по организации, созданию и управлению инвестиционными проектами, в Беларуси сформировались следующие *инвестиционные стратегии:*

- распродажа отдельных небольших объектов и площадей крупных предприятий;
- совместное владение предприятиями;
- сдача в аренду площадей с целью получения максимального дохода;
- строительство торговых центров, магазинов, бизнес – центров и их возможная продажа.

Реализация этих факторов и обстоятельств может способствовать выводу из оборота недостаточно экономичных объектов недвижимости и замене их на современные, с достаточно высоким уровнем доходности.

К *преимуществам инвестирования* средств в недвижимость Беларуси можно отнести:

- выгодное стратегическое географическое положение; - открытый выход на рынки недвижимости стран единого экономического пространства и стран СНГ; - достаточно высоко развитая инфраструктурная сеть Беларуси, включая транспортное сообщение, коммуникационные сети и связи, элементы логических отношений; - достаточно открытые и привлекательные инвестиционная и налогооблагаемая системы; - поддержка инвесторов на государственном уровне, в том числе через систему льгот, преференций, приватизации, элементов гарантии и защиты прав инвесторов; - наличие коммерческих банков с участием иностранного капитала, а также представительств иностранных банков; - активные действия Национального агенства инвестиций и приватизации, главной задачей которого является привлечение в страну инвестиций через призму оказания информационных услуг, помощи в проведении анализа рынка недвижимости, реализации инвестпроектов и др.; - наличие относительно разветвленной сети свободных экономических зон, в которых предусмотрены специальные правовые режимы для инвесторов; - наличие высококвалифицированных и профессиональных трудовых ресурсов; - относительно высокий уровень качества жизни населения.

Кроме того, при совете Министров Республики Беларусь действует консультативный совет по иностранным инвестициям, основными функциями которого являются:

- разработка предложений по совершенствованию нормативно – законодательной базы в сфере инвестиционной деятельности;

- разработка предложений по регулированию деятельности коммерческих организаций, которые привлекают и используют иностранные инвестиции.

10.2. Объекты и субъекты инвестиционной деятельности

В соответствии с инвестиционным кодексом Республики Беларусь *объектами инвестиционной деятельности* являются:

- *недвижимое имущество*, в том числе предприятия, как имущественные комплексы;

- *ценные бумаги*;

- *интеллектуальная собственность*.

Под *инвестиционной деятельностью* понимаются действия инвестора по вложению инвестиций в недвижимость (работы и услуги) или иному их использованию с целью получения прибыли (дохода) или достижения иного значимого результата.

Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь осуществляется в следующих *формах*:

а) создания юридического лица;

б) приобретения имущества или имущественных прав, а именно:

- доли в уставном фонде юридического лица, включая случаи увеличения уставного фонда юридического лица; - недвижимости; - ценных бумаг; - прав на объекты интеллектуальной собственности; - концессий; - оборудования; - других основных фондов.

Субъектами инвестиционной деятельности являются:

- инвесторы; - заказчики; - исполнители работ; - пользователи объектов инвестиционной деятельности; - поставщики продукции, изделий, оборудования и т. д.; - инвестиционные биржи; - банковские структуры; - страховые организации; - посреднические организации; - другие.

Субъекты инвестиционной деятельности характеризуются наличием функций автономии и воли в принятии решений, которые не противоречат существующему законодательству. Круг субъектов инвестиционной деятельности можно определить на основе положений инвестиционного кодекса Республики Беларусь, законов об инвестиционной деятельности, актов, содержащих нормы, регулирующие отношения, связанные с вложением капитала, а также отношений гражданско – правового характера. К особенностям их деятельности следует также отнести их юридическую самостоятельность совершать правовые действия и нести ответственность за их результаты. Кроме того, субъект инвестиционной деятельности - есть носитель реализации обязанностей, установленных нормами гражданского и инвестиционного кодексов Республики Беларусь, других документов нормативно – правового характера.

10.3. Формы и методы инвестирования в жилую недвижимость

Основными *формами* инвестирования в жилищную сферу являются:

- *ипотечное кредитование*;

- *жилищные строительные сбережения;*

- *жилищные облигации;*

- *государственное инвестирование в строительство жилья;*

- *финансовая аренда или лизинг жилья;*

- *инвестирование средств в строительство жилья предприятиями и организациями.*

Ипотека - это залог недвижимого и другого имущества с целью обеспечения обязательств по взятым кредитным ресурсам или другим договорам по займам.

Развитие *жилищных строительных сбережений* сдерживается высоким уровнем инфляции, который для этого способа инвестирования в жилищное строительство не должен превышать 6 % в год. Кроме того, в этой сфере инвестирования отсутствует нормативно – правовая база.

Жилищные облигации представляют собой именные ценные бумаги. В настоящее время они, хотя и получили некоторое развитие, но не раскрыли имеющийся потенциал в финансировании жилья вследствие неполноценной законодательной базы, особенно в части выполнения обязательств теми организационными структурами, которые выпустили их в оборот.

Сущность *государственного инвестирования* в строительство жилья состоит в том, что его создание происходит с использованием льготных кредитов, которые предоставляются гражданам страны за счет ресурсов, выделяемых Советом Министров Республики Беларусь в рамках общего объема льготируемых финансовых ресурсов.

Финансовая аренда или лизинг - есть способ инвестирования средств в строительство жилья с правом дальнейшего его выкупа.

Строительство жилья за счет *средств предприятий и организаций*, при их наличии, могло бы стать тем инструментом, с помощью которого возможно частичное разрешение жилищной проблемы посредством рационального использования доходов предприятий и организаций.

Каждая из этих форм предполагает и определенные источники финансирования:

- *личные сбережения физических лиц*;
- *ресурсы юридических лиц;*
- *займы;*
- *кредиты;*
- *другие финансовые источники.*

В развитых странах собственные накопления не являются основным источником финансирования жилья. В практике создания недвижимости преобладающей формой ее финансирования является смешанная, с участием собственного и заемного капиталов.

Основными методами инвестирования в жилую недвижимость и повышения уровня эффективности инвестиций будут являться:

- *ресурсный метод*, предполагающий формирование сметных затрат в составе цены на строительную продукцию на основе существующих норм и нормативов;
- *аналитический*, предполагающий членение строительного процесса по созданию жилой недвижимости на отдельные элементы или этапы;
- метод *преобразования исходной информации* по созданию жилой недвижимости в текущую стоимость на конкретный период времени;
- метод *итеративного выравнивания нормы прибыли*, в контексте сложившейся практики строительства и мер по нивелированию возможной спекулятивной компоненты на цену жилого объекта недвижимости;
- метод *оценки экономической эффективности проекта* по созданию жилого дома;
- методы *системного анализа*, *логического анализа, экспертных оценок, математической статистики, анализа практики реализации аналогичных объектов жилой недвижимости, прогнозирования, управления товарными потерями, принятия управленческих решений, оптимального*

планирования затрат и полученных результатов, управления на основе стандартов качества, понижения первоначальной цены объекта жилой недвижимости.

10.4. Лизинг объектов недвижимости

Лизинг объектов недвижимости - это особый вид финансово – инвестиционный деятельности на основе приобретения недвижимости и последующей ее передачи во временное пользование с правом долгосрочной аренды и правом выкупа. Лизинг является одним из наиболее эффективных способов приобретения недвижимости обновления основных фондов предприятия, расширения и развития бизнеса без больших единовременных вложений капитала.

Объектами лизинга могут выступать здания и сооружения производственного назначения, жилье, другое имущество в соответствии с действующим законодательством.

Особенность лизинговых отношений состоит в том, что собственником объекта лизинга остается лизингодатель до момента выкупа его лизингополучателем (рис. 10.1.).

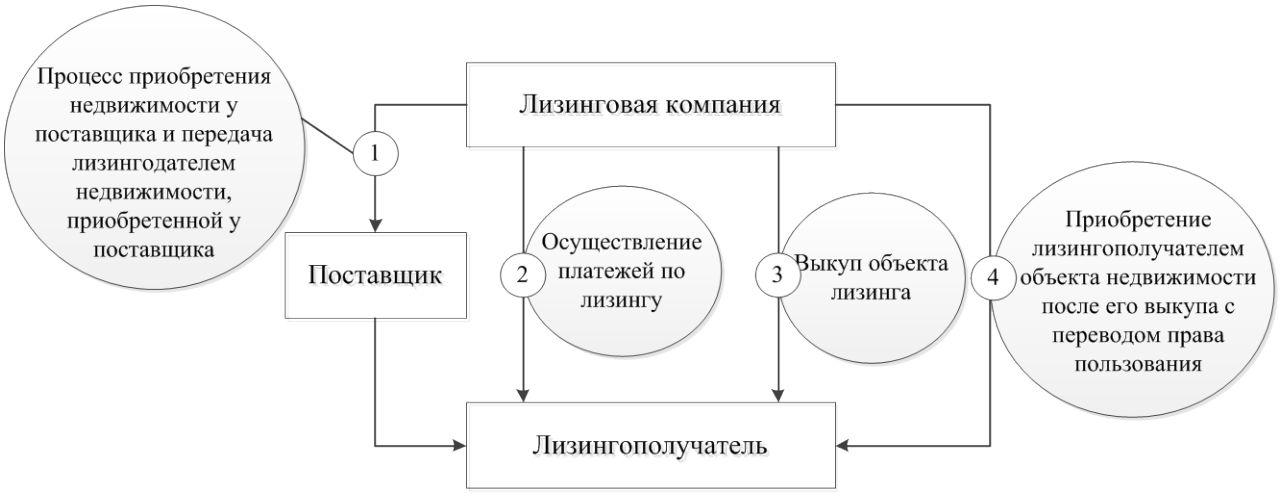


Рис. 10.1. Схема движения лизинговых операций

1 - процесс приобретения недвижимости у поставщика и передача лизингодателем недвижимости, приобретенной у поставщика;

2 – осуществление платежей по лизингу;

3 - выкуп объекта лизинга;

4 - приобретение лизингополучателем объекта недвижимости после его выкупа с переводом права пользования.

В зависимости от *отношений к арендному имуществу* лизинг подразделяется на:

- *чистый лизинг*, когда все расходы по обслуживанию недвижимости принимает на себя лизингополучатель;

- *полный или мокрый лизинг*, когда лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию недвижимости.

По *типу финансирования* различают:

- *срочный лизинг*, когда срок продолжительности аренды недвижимости составляет от 6 – ти до 12 – ти месяцев;

- *возобновляемый или револьверный*, когда договор аренды недвижимости продлевается на следующий период после истечения первого срока.

В зависимости от *состава участников* лизингового процесса различают следующие виды лизинга:

- *прямой лизинг* или двусторонняя сделка, когда собственник имущества самостоятельно сдает объект недвижимости в лизинг;

- *частный лизинг* или возвратный, который предполагает передачу прав собственности будущему владельцу собственности недвижимости на условиях купли – продажи;

- *косвенный лизинг*, в котором участвуют три лица (поставщик, лизингодатель и лизингополучатель), передача недвижимости в лизинг осуществляется через посредника;

- *раздельный лизинг*, когда в лизинговом процессе участвуют несколько сторон. Используется при финансировании сложных, крупномасштабных проектов.

По *типу имущества* различают:

- *лизинг недвижимости* (здания, сооружения и др.);

- *лизинг движимого имущества* (оборудование, техника и т. д.).

В зависимости от *сектора рынка* лизинг подразделяется на:

- *внутренний лизинг*, когда все участники лизингового процесса представляют одну сторону;

- *внешний или международный лизинг*, когда хотя бы один из участников лизингового процесса представляет другую сторону или страну.

Кроме того, различают следующие *разновидности* лизинга:

- *оперативный лизинг*, когда в течение срока договора лизингополучатель оплачивает лизингодателю менее 75 % контрактной стоимости объекта лизинга, выкуп недвижимости не осуществляется и объект после истечения срока лизинга возвращается лизингодателю;

- *финансовый лизинг*, когда в течение срока договора лизингополучатель возмещает лизингодателю более 75 % контрактной стоимости объекта лизинга и объект может быть выкуплен, если это было условием договора.

Процесс приобретения недвижимости по лизингу включает несколько этапов:

Этап 1. Подготовительный, в ходе которого потенциальный лизингополучатель окончательно определяется с объемом имущества, предполагаемого к приобретению в лизинг, подготавливает и предоставляет в

лизинговую компанию юридические, бухгалтерские, финансовые и другие документы, подтверждающие его юридическую самостоятельность и платежеспособность.

Этап 2. Юридическое оформление лизинговой сделки, включающей согласование условий и заключение договора на предмет:

- финансовой аренды между лизингодателем и лизингополучателем; - купли - продажи объекта лизинга с установлением цели его приобретения; - возможностей получения кредитных ресурсов, если существует потребность в заемных средствах; - поручительства, обеспеченного залогом; - страхования объекта лизинга или рисков, связанных с договором лизинга.

Этап 3. Эксплуатационный, в ходе которого разрабатывается график уплаты лизинговых платежей. Каждый платеж по утвержденному графику должен включать:

- источники и объем финансовых средств, предусмотренных к уплате за объект лизинга в соответствии с контрактом; - объем финансовых средств в размере лизинговой ставки; - объем финансовых средств для уплаты налога на добавленную стоимость.

К экономическим *преимуществам лизинга* объектов недвижимости можно отнести:

- долгосрочность периода лизинговых операций, от 1 года до 5 лет, что предполагает использование удобной формы лизинговых платежей, когда затраты на приобретение объекта недвижимости могут погашаться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на взятой в лизинг недвижимости; - оптимизация в налогообложении вследствие включения лизинговых платежей в себестоимость продукции; - создание условий для возможного сохранения части оборотных средств за счет снижения единовременных расходов на приобретение основных фондов; - оптимизация управления собственными денежными потоками; - более выгодные условия формирования и обеспечения лизинговых операций в сравнении с инвестиционными ресурсами или банковскими кредитами; - сохранение ликвидности объекта недвижимости в течение всего инвестиционного срока, что позволяет лизингополучателю осуществлять рациональное использование свободных финансовых средств; - возможность использования гибких управленческих схем в деятельности лизингодателя и лизингопользователя; - уменьшение административных издержек за счет экономии финансовых ресурсов в сфере управленческой деятельности и обслуживания.

К *недостаткам лизинговых отношений* относят:

- чтобы реализовать лизинговые отношения субъектам рынка недвижимости необходимо обладать персоналом, владеющим определенным опытом работы и реальной платежеспособностью; - лизинговые сделки нельзя заключать по объектам незавершенного строительства, ввиду отсутствия свидетельства о государственной регистрации права собственности; - в процессе использования лизинговых отношений возможно моральное и физическое устаревание объекта недвижимости и его технической оснащенности, в то время, как лизинговые платежи необходимо вносить в

соответствии с заключенным договором; - в отдельных случаях, например при оперативном лизинге, общая его стоимость может быть выше вследствие включения комиссионных вознаграждений за возможные дополнительные риски лизингодателя; - вследствие постоянного роста стоимости недвижимости возможно, в случае расторжения договора лизинга, продажа объекта на вторичном рынке и получение при этом сверхприбыли лизингодателем

Тема 11. Виды рисков при финансировании и создании недвижимости

11.1. Понятие риска. Классификация рисков.

Риск – это элемент неопределенности, который может отразиться на деятельности того или иного субъекта рынка недвижимости или на проведении какой - либо финансово – экономической ситуации в сфере недвижимости. *Риск* – это вероятность нежелательного происшествия с определенными последствиями, которое может произойти в определенный период или при определенных обстоятельствах. *Риск* – это отношение инвестора к возможности заработать или потерять деньги при финансировании объектов недвижимости.

В этой связи, *прибыль* - это вознаграждение инвестора за то, что он берет на себя риск при финансировании объектов недвижимости, который основан на неопределенности природного, человеческого и экономического факторов. Риск можно свести к минимуму, но в условиях рыночных отношений это не гарантировано.

Риски *подразделяются* на:

- *банковские*, которым подвергаются коммерческие банки;
- *валютные*, связанные с возможным невозвратом кредитов субъектами рынка недвижимости;
- *процентные*, связанные с возможным изменением процентных ставок;
- *политические*, обусловленные влиянием возможных политических перемен;
- *инвестиционные*, связанные с возможным вложением капитала в объекты недвижимости;
- *риск заразиться*, связанный с возможным распространением риска на дочерние компании.

Инвестиционные риски - это риски, связанные с вложением капитала в недвижимость и носят специфический характер.

Они подразделяются на:

- *обязательные инвестиции*, связанные с реализацией объектов, подлежащих сооружению в связи с потребностями на государственном уровне;
- *инвестиции, предназначенные для повышения уровня эффективности производства,* цель которых состоит в создании условий по снижению затрат

(замена оборудования и т. д.) Уровень риска в этих условиях может быть минимальным, так как предприятие продолжает работать;

- *инвестиции в расширение производства*, что несет некоторую неопределенность в деятельности инвесторов. В этих условиях риск может быть относительно высоким или относительно малым;

- *инвестиции в создание новых производств*, цель которых предполагает, что чем выше степень новизны, тем большая неопределенность, а следовательно и больший риск;

- *инвестиции в научно – технические разработки*. Риск очень большой. Используется венчурный капитал. Такие риски обычно страхуются, потому как взятые кредиты подлежат возврату.

Разновидностью инвестиционных рисков являются *хозяйственные риски*, которые из – за недостатка информации, «сопровождают» систему коммерческой, производственной деятельности в ситуации неопределенности, что не гарантирует полного достижения положительного экономического эффекта.

Хозяйственные риски рассматриваются как « нестрахуемые риски», потому как в процессе хозяйственной деятельности существует много неопределенностей. В тоже время, в современных условиях они должны обязательно страховаться, для чего уже создаются объединения страховщиков. Страховой риск наступает тогда, когда известен конкретный объект страхования и вид ответственности.

Страховой риск - это распределение между страховщиком и страхователем возможных неблагоприятных экономических последствий. Поэтому владелец собственности, в условиях хозяйственного риска, должен уметь выбрать наиболее рациональный вариант, оценивая его с позиции приемлемого оправданного уровня риска.

Количественная оценка хозяйственного риска - есть обязательный элемент технико – экономического обоснования инвестиционного проекта, идеи. Дополненная качественными характеристиками, она позволяет дать интегральную оценку последствий реализации инвестиционного решения.

Потери – это результат возможного увеличения средних затрат на создание объекта недвижимости по каким – либо обстоятельствам, неправомерно израсходованная на что – либо сумма финансовых средств, потери в ходе выполнения работ, то есть истекшие затраты, включающие:

- *обобщенные производственные потери* по использованию объекта недвижимости в процессе производства конечной продукции;

- убытки, относимые на издержки (брак, пожары и т. д.);

- потери, вызванные простоем оборудования, несвоевременной доставкой материалов;

- потери от низкого качества выпускаемой продукции.

К *основным рискам* в процессе финансирования объектов недвижимости относятся:

- *кредитный*, связанный с потерями вследствие неоплаты заемщиком по кредитам;

- *процентных ставок* – когда, в условиях роста процентных ставок, ставка по кредиту корректируется реже, чем по привлеченным средствам;

- *риск досрочного погашения* - это потери при досрочном погашении кредита с фиксированной ставкой процента;

- *риск предварительных обязательств*, связанный с финансированием кредитов, по которым фиксированная ставка процента определена до начала финансирования;

- *риск ликвидности*, связанный с возникновением обстоятельств, когда у кредитора недостаточно средств для оплаты по обязательствам;

- *риск изменения условий мобилизации фондов*, связанный с уменьшением стоимости фондов (базовой ставки) при кредитовании с фиксированной надбавкой относительно базовой ставки.

Пути и средства управления рисками могут быть различными. *Управление кредитным риском* осуществляется посредством тщательного анализа объекта недвижимости, платежеспособности заемщика и разработкой рекомендаций по возможной предельной величине кредита с учетом объема дохода заемщика и оцененной стоимости объекта.

Управление риском процентных ставок осуществляется посредством финансирования объектов недвижимости с использованием ценных бумаг с одинаковым сроком погашения и использования различных методов их индексации с учетом инфляции и доходов заемщика.

При *управлении риском досрочного погашения* или предварительных обязательств, должно предусматриваться формирование альтернативных условий для кредита заемщика, по которым кредитору предоставляется возможность изменения процентной ставки, а заемщику – право погашения кредита до окончания кредитного договора.

Управление риском ликвидности предполагает проведение ряда финансовых операций (например, по расчету потока наличности для определения потребностей банка в наличных средствах с определением источников их поступления и затрат) с целью разработки стратегии по мобилизации наличных средств.

Риском изменения условий мобилизации фондов можно управлять посредством финансирования кредитов долгосрочными долговыми обязательствами с плавающей процентной ставкой.

Кроме того, существуют *специфические* риски, которые могут возникать в условиях появления нестандартных ситуаций, обусловленных уникальными возможностями и особенностями объектов недвижимости:

- *низкой ликвидностью;* - *большими финансовыми затратами;* - *возможным увеличением или снижением доходности;* - *превышением фактических расходов над запланированными;* - *другие.*

Например, готовые квартиры могут продаваться медленнее, чем предусматривалось на стадии планирования их продаж.

К *специфическим* рискам также относятся:

- *риск пожара* или кражи материалов или других ценностей. Снижение риска в этих условиях возможно посредством страхования имущества;

- *риск фальсификации документов*, представленных заемщиком. Такой риск можно снизить посредством вложения средств по мере получения на них соответствующих документов от заемщика;

- *риск от значительных объемов капвложений* и их долгосрочности при инвестировании крупных объектов. Снижение уровня рисковой ситуации в этом случае возможно посредством проведения дополнительного анализа по оценке доходности инвестиционного проекта на основе текущей безрисковой ставки.

Возможно также наличие *безрисковых* инвестиций, которые предполагают абсолютную уверенность в том, что будет полный их обязательный возврат. Создание недвижимости в этом случае происходит с участием государства, которое гарантирует их возврат в установленные сроки.

Под *рыночным риском* понимается изменчивость годовой внутренней нормы отдачи или нормы дисконтирования, вследствие изменения регулярного дохода по отдельным денежным потокам, а также стоимости самого капитала.

11.2. Источники риска инвестиций в недвижимость

Источниками риска инвестиций в недвижимость могут выступать или являться:

- тип объекта недвижимости;
- наличие или отсутствие спроса и предложения на рынке недвижимости;
- местоположение объекта недвижимости;
- условия аренды объектов недвижимости;
- износ объектов недвижимости;
- законодательные основы по регулированию и изменению условий налогообложения на недвижимость;
- инфляционные процессы;
- реинвестирование;
- обоснованность (уровень, степень) создания объекта недвижимости;
- заемный капитал, вследствие возможного изменения ставок рефинансирования и процентных ставок;
- другие.

Влияние типа недвижимости на возможное возникновение риска, зависит от наличия спроса и предложения.

Возникновение риска от местоположения объекта недвижимости зависит от наличия или отсутствия инфраструктуры, перспектив ее развития, от типа недвижимости и других факторов.

Возникновение риска от условий аренды объекта недвижимости, возможно вследствие отсутствия у арендатора достаточной суммы финансовых средств, необходимых для оплаты аренды, установленной договорными отношениями.

Возникновение риска от степени износа объектов недвижимости может оказать отрицательное влияние на уровень доходности от недвижимости. Повысить уровень доходности объекта недвижимости возможно посредством

дополнительных материальных затрат, необходимых для проведения ремонта и устранения износа.

Возникновение риска, связанного с законодательными основами регулирования деятельности объектов недвижимости, возможно вследствие повышения уровня или ставок налогообложения.

Возникновение инфляционного риска связано с возможным повышением общего уровня цен в экономической системе, которое может носить форму ползучей (постепенной) инфляции или гиперинфляции.

Возникновение реинвестированного риска связано с вложением иностранным инвестором принадлежащих ему доходов, полученных от деятельности объекта недвижимости в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Возникновение риска, связанного с обоснованностью создания объекта недвижимости, возможно вследствие допущенных просчетов при подготовке технико – экономического обоснования создания объекта или других негативных факторов.

Использование заемного капитала при финансировании инвестиций означает использование долговых обязательств по закладным. Заемные капиталы имеют те же виды рисков, что и собственный капитал. Но их суммарная величина увеличивает степень рисков, связанных со своевременным обслуживанием долговых обязательств.

Существует два дополнительных риска заемного капитала:

- *риск дефицита* обслуживания долга, когда владелец собственности не в состоянии своевременно осуществить требуемые выплаты по долгу. В этом случае возможна конфискация имущества или потеря недвижимости;

- *риск большого одноразового рефинансирования*, предполагающий невозможность рефинансирования крупной одноразовой выплаты, вследствие чего возможна потеря собственности.

Итоговым результатом возникновения рисковых ситуаций может являться система показателей, отражающих увеличение или снижение уровня дохода. Грамотно налаженная система управления рисками, позволяет выявить возникновение возможных рисковых ситуаций, определить комплекс мер по снижению уровня их отрицательного воздействия на деятельность объектов недвижимости, разработать пути и средства по их локализации еще на стадии их возникновения.

При вложении инвестиций в недвижимость положительной стороной будет являться ситуация, при которой «если рост доходности ценных бумаг будет происходить в результате роста инфляции, то этот же рост будет отражаться на ожиданиях инвесторов относительно роста арендной платы». Доходность инвестиций в этом случае, будет относительно стабильной, чем доходность ценных бумаг.

11.3. Основные направления по снижению потерь от рисков

К *основным направлениям* можно отнести:

- четкую и выверенную постановку целей, проблем будущего объекта недвижимости;
- определение конкретных критериев, показателей оценки рисковых ситуаций;
- определение ограничений, препятствующих возникновению рисковых ситуаций;
- выявление альтернативных вариантов, которые в более полной мере исключают возможность возникновения рисковых ситуаций;
- рациональное соотношение форм собственности;
- совершенствование методологии ценообразования на объекты недвижимости;
- формирование ресурсных моделей упреждения рисковых ситуаций на основе методологических подходов;
- формирование эффективных структур управления объектами недвижимости;
- повышение уровня информационной обеспеченности субъектов рынка недвижимости и ее открытости;
- мотивационные особенности функционирования и эксплуатации объектов недвижимости;
- четкая система финансирования объектов недвижимости;
- научная обоснованность налоговой политики в отношении недвижимости;
- формирование современной кредитно – денежной системы обслуживания процессов по созданию объектов недвижимости;
- рациональное использование всех видов ресурсов при создании объектов недвижимости;
- формирование современной маркетинговой системы;
- повышение уровня качества проектно - сметной документации и объектов недвижимости в целом;
- другие.

Высокорисковый капитал или венчурный капитал, вкладываемый в объекты недвижимости, охватывает все виды рисков. *Венчурные инвестиции* – это высокорисковые вложения, обусловленные необходимостью финансирования инновационных проектов и программ по созданию объектов недвижимости в сфере высоких технологий. Суть его в том, что с помощью обычных форм вложения капитала, создание таких рисковых объектов проблематично. Венчурные операции осуществляются в основном инновационными банками, с высокой степенью риска. В этой связи, особое внимание при использовании венчурного капитала, уделяется страхованию. Вероятность выигрыша при использовании венчурного капитала относительно велика вследствие выпуска инновационной продукции построенными объектами недвижимости. Например показатель доходности венчурных фирм в США составляет более 16 % в год.

В Указе Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 года № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесения изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30.09.2002 года № 495» определены порядок и возможности создания венчурных организаций. Указом Президента Республики Беларусь от 10.05.2010 года № 252 « О внесении дополнений и изменений в некоторые Указы Президента Республики Беларусь» Белорусский инновационный фонд был наделен функциями венчурного фонда. Для реализации этих целей и задач требуется привлечение иностранных инвестиций. Однако незащищенность прав инвесторов на законодательном уровне, слабая поддержка государства в решении ряда вопросов организационного и правового порядка, отсутствие опыта и достоверной информации, фискальная налоговая политика и другие негативные явления и факторы, не позволяют запустить механизм венчурного финансирования в Республике Беларусь.

Тема 12. Оценка эффективности инвестиционных проектов

12.1. Критерий эффективности инвестиционных проектов

Эффективность - есть отношение полезного, социального и экономического результата к затратам. Это отношение можно измерять в физическом выражении, которое называется технологической эффективностью, или стоимостном выражении, которое называется экономической эффективностью. Концепция эффективности используется в качестве критерия оценки того, насколько хорошо рынок недвижимости осуществляет размещение инвестиционных ресурсов.

Эффективность - есть достижение максимально возможного производства товаров или услуг при данном объеме затрат в тех случаях, когда расходы субъектов рынка недвижимости постоянны или сокращаются в денежном выражении. При этом в этих условиях, должна прослеживаться тенденция максимизации объема предоставляемых услуг или объема производства.

Эффективность затрат часто становится целью. Оценить денежную ценность производимых объектом недвижимости услуг, равно как и денежную стоимость затрат, можно используя критерий, установленный в процессе проведения анализа по методу « затраты - выгода».

Для *измерения уровня эффективности* конкретного экономического процесса используются различные показатели, отражающие уровень:

- *производительности труда*; - *фондоотдачи;* - *рентабельности;* - *прибыльности;* - *окупаемости;* - *другие.*

Главным критерием социально – экономической эффективности является степень удовлетворения конечных потребностей общества в товарах и услугах, и прежде всего потребностей, связанных с развитием личности.

Критерий эффективности инвестиционных проектов (инвестиций) на макроэкономическом (государственном) уровне можно определить по формуле 12.1.

$$Э_{н.эф.} = \frac{<> НД}{К} \qquad (12.1)$$

где: <> НД - прирост национального дохода за определенный период времени (год);

К - объем капитальных вложений (инвестиций), вызвавших прирост этого дохода.

Для конкретного инвестиционного проекта, эффективность есть отношение экономии от снижения себестоимости работ по созданию объекта недвижимости, к капитальным вложениям, вызвавших это снижение.

$$Э_{пр.} = \frac{<> П}{К} \quad или \quad \frac{С1 - С2}{К} \qquad (12.2.)$$

где: Э пр. - коэффициент общей эффективности;

<> П - прирост объема прибыли за определенный период времени (год);

С1 и С2 - себестоимость работ по объекту недвижимости до и после осуществления капитальных вложений;

К - объем единовременных капитальных вложений.

При расчете экономической эффективности объекта недвижимости посредством сопоставления (сравнения) вариантов, показателем (критерием) является минимум приведенных затрат, которые можно определить по формуле 12.3.

$$П_з. = С + Е_н \times К > min \qquad (12.3.)$$

где: П з. - приведенные затраты к определенному периоду времени;

С - текущие затраты;

Е н. - нормативный коэффициент сравнительной эффективности, который рассчитывается как отношение:

$$Е_н. = \frac{1}{Т_{ок.}} \qquad (12.4.)$$

где: Т ок. - период окупаемости объекта недвижимости.

$$Т\ ок. = \frac{К}{П} \qquad (12.5.)$$

$$Тогда:\ Е = \frac{С\ 1 - С\ 2}{К\ 2 - К\ 1} \qquad (12.6.)$$

где: С 1 - С2 - величина себестоимости единицы продукции до и после произведенных инвестиций;

К2 - К1 - дополнительные капитальные вложения, затраченные на снижение себестоимости единицы продукции до и после произведенных инвестиций.

$$Тогда:\quad Т\ ок. = \frac{К\ 2 - К\ 1}{С\ 1 - С\ 2} \qquad (12.7.)$$

Нормативный коэффициент эффективности Е н. устанавливается по отраслям в пределах от 0,08 до 0,26. Если Е > Е н., то дополнительные капитальные вложения эффективны.

Если по сравниваемым вариантам инвестиции вкладываются в разные сроки, то сравнение вариантов производится с учетом приведения единовременных затрат более поздних лет к текущему времени, посредством использования коэффициента приведения (дисконтирования).

$$Y = \frac{1}{(1 + Е\ н.п.)^{t}} \qquad (12.8.)$$

где: Е н. п. - норматив приведения разновременных затрат, или ставка дисконтирования;

t - количество расчетных периодов приведения в годах, равный разности между годом, в котором осуществляются затраты, и годом, к которому они приводятся.

$$Е\ н.\ п. = \frac{Рс.\ \times\ Кс. + Рс.к.\ \times\ К\ з.}{100} \qquad (12.9.)$$

где: Р с. - процентная ставка на собственный капитал;

К с. - доля собственных средств в общем объеме инвестиций;

Р с.к. - процентная ставка по кредиту (заемному капиталу);

К з. - доля кредита в инвестиционных ресурсах.

Уникальность недвижимости требует тщательной проработки финансовой, правовой, технической сторон каждого объекта инвестирования, а также вопросов управления ими. Поэтому оценку эффективности инвестиций необходимо проводить с учетом *следующих* обстоятельств:

- *определения стоимости строительства объектов недвижимости по объектам - аналогам*, удельным показателям с их корректировкой, по прогнозным и экспертным оценкам;
- *проведения анализа доходов* от объектов недвижимости, изменения рентабельности;
- *выбора периода инвестирования* для проведения экономического обоснования;
- *прогнозирования изменения цен*, влияющих на составляющие дохода и затрат;
- *расчетов по выявлению резервов* повышения уровня эффективности объектов недвижимости.

С учетом этих критериев можно рассчитать индекс прибыльности, как отношение фактической стоимости будущих выгод к объему начальных инвестиций.

$$J_{пр.} = \frac{П_{тек.}}{С_{нач.}} \qquad (12.10.)$$

где: П тек. - стоимость выгоды (прибыль);
С нач. - сумма объема начальных инвестиций.

Инвестиционный проект, с позиции эффективности, следует принимать к реализации, если J пр. (индекс прибыльности) больше 1, то есть, внутренняя норма отдачи (дисконтирования) должна быть такова, чтобы настоящая стоимость возврата капитала была равна или больше начальных инвестиций.

Некоторые инвесторы при принятии инвестиционных решений используют показатель, определяющий средний уровень дохода на чистый капитал, как отношение средней величины прогнозируемой прибыли (после вычета амортизации и налогов) к средней стоимости инвестиций, по данным бухгалтерского учета. В этом случае не учитывается :

- изменение стоимости денег во времени;
- зависимость выполненных расчетов от системы бухгалтерского учета.

Чтобы повысить уровень достоверности расчетных данных, необходимо анализировать несколько критериев и показателей эффективности, так как ни один из них не позволяет учесть всех особенностей конкретной ситуации при реализации инвестиционных проектов.

12.2. Методы анализа инвестиционных проектов

При инвестиционном анализе объектов недвижимости оцениваются наиболее вероятные, а не единственно возможные критерии и параметры:

1. *Риск* - возможность отклонения фактических итоговых данных от ожидаемых запланированных результатов.

2. *Вероятность* - относительная возможность того, что какие – либо события состоятся. Вероятность прямо связана с риском, и определение времени и степени ее наступления можно осуществить *несколькими способами:*

- на основе анализа и исследования прошлых событий;
- посредством проведения научных исследований и экспериментов;
- посредством анализа взаимосвязей между факторами инвестиционной деятельности;
- посредством разработки субъективных предложений экспертов на основе всех видов предпосылок.

Сущность методов, с помощью которых возможно измерить степень риска инвестиционного проекта, состоит в определении соответствующей стратегии поведения субъектов инвестиционной деятельности, если степень вероятности уже определена. В практике хозяйствования используются следующие методы:

1. *Метод коэффициента покрытия долга*. Этот метод используется для анализа возможностей осуществимости проекта, когда применяется заемное финансирование. *Коэффициент покрытия долга* - есть отношение чистого операционного дохода к годовой сумме обслуживания долга:

$$К\ п.д. = \frac{I\ чист.}{О\ год.} \qquad (12.11.)$$

где: I чист. - ожидаемый чистый операционный доход за первый год после оценки объекта недвижимости;

О год. - объем финансовых средств на обслуживание долга за год.

Как измеритель риска, коэффициент покрытия долга, как правило, используется при ипотечном кредитовании. С его помощью определяется степень относительной безопасности, зависящая от условий ипотечного кредитования. Конкретное значение коэффициента покрытия долга может быть различным для разных кредиторов и в принципе позволяет измерить и оценить степень риска, но не учитывает риск для конкретного заемщика, если заемщиков несколько.

2. *Метод анализа периода окупаемости*. По этому методу можно определить период времени, в течение которого финансовые средства могут находиться в рисковом состоянии. При этом, допустимый период окупаемости зависит от сложившейся экономической ситуации. Определение периода окупаемости позволяет определить время входа и выхода из проекта, чтобы избежать риска.

3. *Метод дисконтирования нормы отдачи*, скорректированный на риск. Суть метода состоит в том, что нормы дисконтирования, которые учитывают все степени риска, могут корректироваться с целью компенсации инвестору затрат, связанных с дополнительными рисками, взятыми инвестором на себя.

4. *Метод анализа чувствительности*. Этот метод предполагает установление изменений аналитической модели, вследствие изменения одного из ее параметров, особенно тех, которые оказывают существенное влияние на конечный результат.

5. *Метод Монте – Карло*. Этот метод позволяет учитывать совокупность или комбинацию возможных изменений переменных величин модели. В тоже время требуется проведение достаточно сложных расчетов, для чего необходимо создание компьютерных программ, чтобы выполнить расчеты.

6. *Метод анализа безубыточности*. Метод предполагает определение величины показателей или критериев, до которых может снизиться валовый доход, после чего инвестиционный проект станет убыточным. Это означает, что с учетом альтернативной стоимости капитала, определяется уровень функционирования объекта недвижимости, при котором чистая стоимость инвестиционного проекта будет равна нулю. Чистая стоимость инвестиционного проекта - есть критерий, измеряющий превышение выгод над затратами с учетом текущей стоимости.

12.3. Критерий принятия решения о финансировании недвижимости

Основанием для принятия решения о целесообразности инвестирования в объекты недвижимости является:

- недостаток собственного капитала;
- более высокая оплата управленческих действий, вследствие повышения уровня качества создаваемого объекта недвижимости и его доходности;
- управление несколькими объектами недвижимости одновременно, с целью снижения риска за счет его распределения между объектами, снижения уровня конкуренции, что требует больших финансовых затрат;
- создание условий, когда амортизация подлежит вычету из базы налогообложения;
- положительный финансовый леверидж, когда объект недвижимости, приобретенный на заемные средства, приносит больший доход, чем за счет ставки по кредиту.

На цену стоимости объекта недвижимости будут оказывать влияние:

1. *Ставка процента*, которая представляет собой плату за пользование кредитом. Чем ниже ставка, тем привлекательнее кредит.

2. *Уровень заемного финансирования*, характеризуемый величиной кредита. Чем больше ссуда, тем эффективнее заемное финансирование. *Критерием выбора предельной суммы кредита* являются:

- при низкой процентной ставке, критерием будет являться объем кредита в общей сумме капитальных вложений. Для снижения риска такой объем может составлять до 70 %;

- при высокой процентной ставке, критерием будет выступать величина коэффициента покрытия долга, который определяется по формуле 9.4.

3. *Срок амортизации* - это срок погашения кредита. Чем дольше срок, тем меньше периодические платежи, но суммарные платежи будут больше, чем при меньшем сроке.

4. *Другие факторы и условия*, к которым можно отнести:

- льготы по досрочному погашению кредита;

- право досрочного погашения кредита, без штрафных санкций;

- ограниченная ответственность. Как правило, ответственность заемщика в виде залога, распространяется только на объекты недвижимости, а на движимое имущество не распространяется. При неограниченной ответственности, она распространяется и на движимое имущество.

Так как ситуация на рынке изменяется быстро и часто, то необходимо:

1. В каждом конкретном случае изучать рыночную конъюнктуру, особенно проблемы, связанные с соотношением спроса и предложения, а также спрос на объекты - аналоги, с позиции их финансирования и прибыльности кредита;

2. Установить, что если текущий и прогнозируемый уровень предложения объектов недвижимости выше уровня спроса, то такая ситуация считается неблагоприятной. В этом случае важно найти решение по следующим вопросам:

- сохранится ли спрос на эти объекты в части их обеспечения кредитом;

- не будет ли существовать перенасыщение рынка недвижимости аналогичными объектами до окончания срока погашения кредита;

- есть ли необходимость и возможность сокращения сроков кредитования;

3. Провести анализ местоположения объектов с позиции выгоды их кредитования в течение всего кредитного периода;

4. Провести анализ ситуации, отражающей положение, что кредиты и инвестиционные проекты, подлежащие финансированию инвесторами, должны быть прибыльными. Условия кредитования в этом банке должны быть лучше, чем в других банках. Положение о том, что кредиты должны быть возвратными, должно выступать в качестве основополагающего фактора.

Вывод: Критерием принятия решения о финансировании объекта недвижимости должно быть:

- превышение выгод от проекта над затратами;

- доходность инвестиционного проекта.

Тема 13. Ипотечное кредитование

13.1. Понятие и возникновение ипотеки

Современное понятие ипотеки обосновывается экономическими особенностями, складывающимися в системе общественных отношений по поводу удовлетворения потребностей физических и юридических лиц в объектах недвижимости, а также развитием товарно – денежных отношений. В соответствии со ст. 315 Гражданского кодекса Республики Беларусь, *ипотека* – это залог земельных участков, предприятий, зданий, сооружений, квартир и другого недвижимого имущества.

Содержание понятия «ипотека» уходит в период VI века, когда на имении должника устанавливался столб с обозначением, что данная земля является залогом обеспечения прав кредитора на определенную сумму. С развитием общественных отношений, способами обеспечения обязательств стали являться присяга и поручительство, внутреннее содержание которых предполагало важность личности, а не его имущества, то есть доверие между участниками сделки. Вместе с тем, личные качества должника не всегда являлись уровнем оценки фактического имущественного долга и не поддавались его точному учету, что сдерживало развитие товарно – денежных отношений и обуславливало установление высоких процентных ставок на выдаваемый кредит.

Установление права собственности на землю и недвижимость, расширило границы экономического пространства товарно – денежных отношений, и как результат, меру ответственности участников соглашений по осуществлению купли - продажи объектов недвижимости посредством введения залога для сделок на недвижимое имущество. В дальнейшем в практику деятельности рынков были введены положения о залоге, которые в определенной мере регламентировали отношения между заемщиками и кредиторами, а также степень их ответственности при невыполнении взятых на себя обязательств. Роль государства в соблюдении участниками правил осуществления ипотечных сделок стала достаточно значимой, потому как ему были делегированы функции контроля и регулирования деятельности ипотечной системы.

В X1V – XV1 веках в Германии и Франции начали появляться прообразы института классической ипотеки, которые становились надежным инструментом по организации защиты вещных прав участников зарождающихся ипотечных отношений.

Анализ процессов формирования ипотеки свидетельствует, что *основными принципами* ее внедрения и использования являются:

- *гласности,* который предполагает свободный доступ всех заинтересованных лиц к информации, содержащейся в банке данных ипотеки;

- *достоверности*, предполагающий, что в отношении конкретного объекта недвижимости не существует других прав и правовых ограничений, кроме тех, которые установлены нормативно – законодательными актами;

- *соблюдения правил преимущества одного закладного права перед другим*, что предполагает их использование в зависимости от времени принятия и особенностей, изложенных в нормативно – правовых документах;

- *неприменимости погасительной давности*, если иное не предусмотрено действующими нормативно – законодательными актами;

- *специализации*, подразумевающей, что деятельность ипотеки прекращается только в отношении определенных видов недвижимости и в определенном объеме;

- *невозвратности*, предполагающей, что деятельность ипотеки прекращается только в тех случаях, когда такие действия предусмотрены и регламентированы нормативно – законодательными актами или условиями, определенными договорными отношениями.

Зарубежный опыт свидетельствует, что ипотека является одним из самых проверенных способов приобретения жилья. Использование ипотечного кредитования снижает риски для банковской системы, потому как позволяет выгодно и равномерно удовлетворять интересы кредиторов в получении ими стабильного дохода, населения в доступном жилье, строительной отрасли в постоянной загрузке и использованию имеющихся мощностей, государства - в экономическом росте и разрешении социальных проблем.

Внедрение ипотеки в Республике Беларусь ориентировано на использование зарубежного опыта, в том числе российского, который обладает достаточно развитым рынком ипотечного кредитования и схожими экономическими условиями с нашей страной, позволило бы в короткие сроки существенно расширить границы возможностей удовлетворения населения в доступном жилье. На уровне государства это способствовало бы реализации государственных программ развития рынка жилья и жилищного финансирования, в том числе разработки новых механизмов рефинансирования ипотеки. В условиях невысоких доходов населения и неустойчивой переходной экономики ипотечное кредитование, как свидетельствует зарубежный опыт, является наиболее эффективным способом достижения синергетического эффекта и решения жилищной проблемы.

В Республике Беларусь ипотека пока не получила развития вследствие наличия ряда факторов, препятствующих ее использованию:

- общие экономические факторы не обеспечивают снижение уровня инфляции до 6 % в год, при которых ипотека может быть результативной;

- наличие относительно значимой разницы между стоимостью жилья и доходами населения;

- несоответствие положений требований, предъявляемых банками к кредитополучателям, существующей нормативно – законодательной базе;

- несоответствие положений по обращению закладных на получение исполнения по обязательству, существующей нормативно – законодательной базе;

- несовершенство законодательной базы в части привлечения в ипотечную систему долгосрочных кредитных ресурсов посредством выпуска ценных бумаг.

Претворение в жизнь целей и задач ипотечного кредитования без государственного субсидирования становится проблематичным. Например, ипотечные кредиты в Японии выдаются под 0,5 % годовых, в Англии – под 2 %, в США - от 5 % до 5,5 %, в Китае - под 6 %, сроки погашения которых составляют от 25 – 30 лет до 40 лет, в то время, как в Беларуси даже льготные кредиты - только под 20 лет. С принятием в 2013 году нового Жилищного кодекса, ипотечная деятельность в стране должна активизироваться, что может оказать положительное воздействие на снижение уровня инфляции и ставок ипотечного кредита. Если следовать опыту России, которая на начало организации ипотеки использовала ставку по инфляции в 15 %, то целесообразно начинать ипотеку с существующей ныне ставки в Беларуси, которая на конец 2015 года составила 12 %, а затем плавно ее снижать до уровня 6 – 7 %.

Объектом ипотеки может быть движимое или недвижимое имущество, приравненное законодательными актами к недвижимым вещам, в том числе которое поступит законодателю в будущем и которое на момент заключения договора об ипотеке не считается созданным в соответствии с законодательством.

Залогодателем может являться сам должник по основному обязательству, обеспеченному ипотекой, или лицо, не участвующее в этом обязательстве (третье лицо).

Залогодержатель - это кредитор по обязательству, обеспеченному ипотекой по договору об ипотеке, осуществляющий исполнение этого обязательства.

Возникновение ипотеки считается с момента государственной регистрации договора об ипотеке, заключенного в письменной форме.

Прекращение ипотеки считается со времени прекращения обязательств в соответствии с заключенным договором или иным основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Республики Беларусь, которое регистрируется в организации по государственной регистрации недвижимого имущества.

Закладная - это ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца на получение исполнения по обязательству, обеспеченному ипотекой.

13. 2. Ипотека как способ обеспечения обязательств

Нередко под термином «Ипотека» подразумевают ипотечное кредитование, но «Ипотека» - это залог недвижимости, как способ обеспечения обязательств. Согласно закону от 26.06.2008 года № 345 – з «Об ипотеке» по договору может быть заложено недвижимое имущество в порядке, установленном статьей 23 Гражданского кодекса Республики Беларусь, в том числе:

1) *имущество*, являющееся объектом ипотеки, которым может выступать:

- имущественный комплекс;
- недвижимые материальные ценности, в том числе историко – культурные;
- имущество, находящееся в совместной собственности;
- имущество, на которое имеется согласие или разрешение соответствующего государственного органа;

2) *жилые дома, квартиры*;

3) *дачи, гаражи, другие строения*;

4) *земельные участки* вместе с расположенными на них капитальными строениями или незавершенными, законсервированными капитальными строениями, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь.

Должник по обязательству, обеспеченному ипотекой, исполняет это обязательство владельцу закладной. Поэтому в договоре об ипотеке должен быть указан *объект* ипотеки, где стороны могут предусмотреть:

- порядок реализации имущества;
- приобретение имущества залогодержателем (кроме земли).

В договоре должно быть *также отражено*:

- наименование имущества;
- стоимость имущества;
- размер требований, обеспеченных ипотекой и подлежащих удовлетворению из стоимости имущества;
- способ реализации имущества;
- все предыдущие ипотеки, если таковые были.

Реализация имущества может осуществляться:

- путем продажи с публичных торгов по решению суда;
- путем обращения взыскания на имущество.

Особенности публичных торгов устанавливаются Советом Министров Республики Беларусь. Начальная цена определяется в решении суда. Как правило, недвижимость продается за наивысшую цену. Прекращение торгов возможно, если должник удовлетворил требования залогодержателя. Земельные участки могут быть заложены только в случае обеспечения своевременного возврата кредита и передаваться только вместе с расположенными на них строениями. При обращении взыскания на земельный участок, его продажа осуществляется с соблюдением законодательства Республики Беларусь в области охраны и использования земель.

Стоимость объектов ипотеки определяется на основе полной инвентаризации данного имущества и заключения аудиторской организации. Ипотека жилых домов, квартир, находящихся в госсобственности не допускается. В других случаях нужно согласие совершеннолетних членов семьи, за исключением, когда он уже был заложен по договору об ипотеке. Если совместно проживают несовершеннолетние лица, то с письменного согласия органа ипотеки или попечительства, в соответствии с законодательством или через суд. Лица, проживающие в таких домах по найму, продолжают проживать в соответствии с заключенным договором.

13.3. Участники ипотечного кредитования жилья

Основными участниками ипотечного кредитования жилья являются:

- *залогодатели или заемщики*, которыми являются юридические или физические лица, заложившие свое недвижимое имущество в счет обеспечения долговых обязательств;
- *ипотечные кредиторы*, которыми выступают юридические лица в виде банков, фондов и других кредитных учреждений, выдающих кредиты под залог недвижимого имущества;
- *ипотечные банки*, к которым относятся учреждения, специализирующиеся на выдаче долгосрочных кредитов под залог недвижимого имущества;
- *продавцы жилья*, которыми могут выступать юридические и физические лица, в том числе риелторские фирмы и строительные организации;
- *страховые компании*, которые осуществляют страхование заложенной недвижимости;
- *оценщики*, к которым относятся оценочные агенства и независимые оценщики, осуществляющие профессиональную оценку сданного в залог недвижимого имущества;
- *поручители*, к которым относятся юридические и физические лица, поручившиеся за залогодателя и несущие имущественную ответственность по его обязательствам в соответствии с действующим законодательством;
- *инвесторы*, которыми являются юридические и физические лица, осуществляющие вложение капитала в жилищное строительство посредством приобретения ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами;
- *государственные органы*, осуществляющие регистрацию прав на недвижимое имущество и сделки с нею (Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь).

13.4. Особенности ипотечного кредитования

Ипотечный кредит – это кредит, обеспеченный определенной стоимостью недвижимой собственности.

Ипотечное кредитование - это предоставление кредита под залог недвижимого имущества.

Исходя из существующего зарубежного опыта ипотечного кредитования, *основными видами ипотечных кредитов* могут являться:

- *постоянный ипотечный кредит*, возврат средств по которому осуществляется ежемесячно, равными долями, включающими сумму по погашению долга и платежи по процентам;
- *ипотечный кредит с фиксированной ставкой платежа*, возврат средств по которому осуществляется ежемесячно равновеликими долями,

включающими сумму по погашению долга и платежи по процентам на оставшуюся сумму долга;

- *ипотечный кредит с переменной ставкой процента*, которая может изменяться в зависимости от экономической, политической и другой ситуации на финансовом рынке;

- *ипотечный кредит с нарастающим объемом ежемесячных платежей* по мере уменьшения срока кредитования.

Проблема ипотечного кредитования состоит в недостатке долгосрочных финансовых ресурсов. Создание действенной системы ипотечного кредитования возможно на базе первичного и вторичного рынков ипотечного капитала.

Первичный рынок состоит из кредитов, которые предоставляет заемный капитал (деньги вкладчиков и заемщиков), к которым относятся инвесторы, покупающие недвижимость для использования в коммерческой деятельности.

Вторичный рынок охватывает процесс купли – продажи закладных, выпущенных на первичном рынке. Его главная задача состоит в обеспечении первичных кредиторов возможностью продать первичную закладную и на полученные деньги предоставить другой кредит на рынке недвижимости.

Преимущества ипотечного кредитования:

- если заемщик не вернет кредит, кредитор имеет право распорядиться собственностью заемщика по своему усмотрению;

- так как недвижимость долговечна и цена на нее относительно стабильна, то у кредитора малый риск невозврата выданных ссуд;

- появляется возможность или основания для долгосрочного отвлечения финансовых ресурсов у кредитора.

Недостатки ипотечного кредитования:

- наличие макроэкономических проблем, связанных с инфляцией, недостатком долгосрочных кредитных ресурсов, с приватизацией и отсутствием массового собственника, обладающего залоговым имуществом; - низкий уровень способностей институтов оценки недвижимости; - отсутствие профессиональных ипотечных банков; - низкий уровень развитости законодательства в сфере ипотечных отношений; - отсутствие в системе ипотечных отношений финансового инструмента в форме закладной; - ограниченность сферы применения ипотечных отношений только жилищным кредитованием.

К *особенностям* ипотечного кредитования следует отнести:

- признание в сущностном содержании «ипотека» экономической категории «залог имущества», которая непосредственно связана с землей; - наличие возможностей по выделению долгосрочных ипотечных кредитов на 20 – 40 лет; - на период действия ипотеки, заложенное имущество, как правило, остается у должника; - подлежит залогу только то имущество, которое принадлежит залогодателю на правах собственности или на правах хозяйственного ведения; - законодательной базой ипотечного кредитования являются нормативно – правовые документы, на основе которых происходит заключение договора ипотеки и осуществляется распродажа залогового

имущества; - использование ипотечного кредитования предполагает наличие рынка недвижимости и развитого института его оценки; - наличие специализированных ипотечных банков.

Правовые основы функционирования ипотечного кредитования в Беларуси обеспечиваются:

- Гражданским кодексом Республики Беларусь;
- жилищным кодексом Республики Беларусь от 02.03. 2013 года;
- законом Республики Беларусь от 20.06.2008 года № 345 «Об ипотеке» с дополнениями и изменениями;
- другими законодательными документами нормативно – правового характера по ипотечным отношениям.

Чтобы выполнять обязательства по кредитному договору, потенциальному заемщику *необходимо*:

- проанализировать, достаточно ли денежных средств для внесения первоначального взноса на квартиру и на покрытие расходов, связанных с совершением сделки по купли – продаже; - останутся ли средства на поддержание уровня жизни после выплат по кредитному договору; - не ожидается ли падение доходов в течение периода кредитования; - имеется ли перспектива перехода на другую работу, если будет прекращение по прежней; - имеется ли непрерывный трудовой стаж в течение последних 2-х лет; - каковы возможные причины увольнения; - своевременно ли выполняются текущие обязательства; - оплата коммунальных услуг и др.; - имеются ли активы в виде движимого или недвижимого имущества (автомобили, гаражи, другая квартира, дом, дача и др.).

Основным источником финансовой ипотеки являются вклады частных лиц. Так как доверие населения к банкам подорвано вследствие роста цен и обесценения сбережений, снижения доходов населения, то решение этих проблем возможно только посредством принятия на законодательном уровне соответствующих документов по активизации процессов ипотечного кредитования.

Возможны два варианта жилищного ипотечного кредитования:

1. *Одноуровневая модель* или классическая схема (немецкая модель), которая представляет собой сбалансированную модель ипотеки, базирующуюся на сберегательно – ссудном принципе ее функционирования по типу немецких сберкасс, позволяющих накопить необходимую сумму финансовых средств для покупки квартиры (например 30 % от ее стоимости), а затем получить ипотечный кредит на длительный срок в размере, необходимом для окончания ее строительства (рис.13.1.).

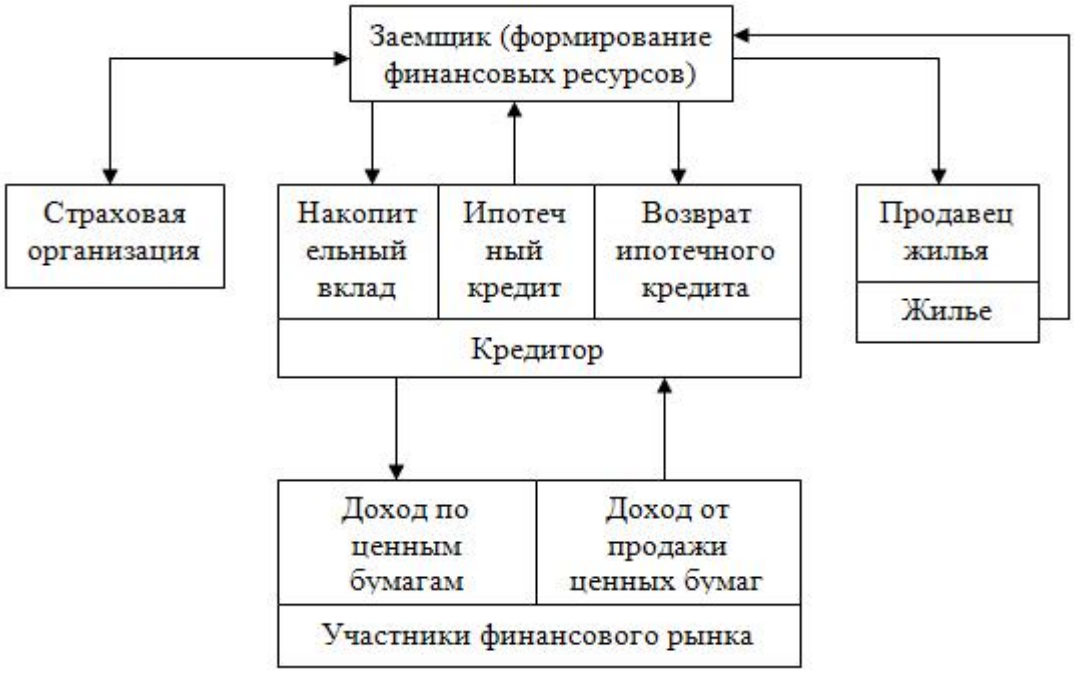


Рис.13.1. Схема одноуровневой модели ипотечного кредитования

В одноуровневой или немецкой модели возможны *два типа схем кредитования:*

- когда связь заемщика и кредитора осуществляется при помощи ипотечных банков;

- когда связь заемщика и кредитора осуществляется при помощи ссудно – сберегательных учреждений.

Как правило, срок кредитования по этой модели составляет 10 – 12 лет, в течение которых ставки по выплате кредитов являются фиксированными и выплата их осуществляется равномерно в течение всего периода кредитования. Началу кредитования предшествует процесс формирования накопительного вклада, который направляется кредитному банку, после чего кредитный банк осуществляет ипотечное кредитование. Затем заемщик направляет полученные финансовые средства подрядчику по строительству жилой недвижимости в рамках ипотечного договора купли-продажи жилья. Судно - сберегательные учреждения, получив доход от продажи ценных бумаг кредитору, направляют вырученные финансовые средства ипотечному банку для кредитования заемщика. Страховая премия по договору страхования направляется заемщиком страховой организации. При этом, ипотечные банки, кроме краткосрочных денежных ресурсов, привлекают и долгосрочные, за счет долгосрочных займов, продажи собственных ценных бумаг и др.

2. *Двухуровневая модель* или американская, базовую основу которой составляет вторичный рынок закладных. Ее особенностью является разделение финансовых средств, необходимых для покупки квартиры, между банками - кредиторами и источниками средств (эмитентами ипотечных ценных бумаг). Банк выдает ипотечный кредит заемщику в обмен на его обязательство в

течение определенного срока ежемесячно переводить в банк фиксированную сумму финансовых средств, которая обеспечена залогом приобретаемого жилья. Одновременно банк продает кредит ипотечному агенству совместно с обязательствами заемщика. В свою очередь, ипотечное агенство возмещает банку выплаченные заемщику средства, за вычетом прибыли (маржи) банка. Ставку, по которой агенство обязуется покупать ипотечные кредиты, устанавливает самостоятельно, на основании требований инвесторов к доходности соответствующих финансовых инструментов.

Купив определенное количество ипотечных кредитов, агенство собирает их в пулы и создает на основе этого ценную бумагу, источником выплат по которой являются платежи заемщиков. При этом, эти выплаты гарантированы не залогом недвижимости, а самим агенством, являющимся юридическим лицом, для чего оно реализует ценные бумаги на фондовом рынке и затем выступает посредником между инвестором, купившим ценную бумагу, и банком, который производит выплату средств агенству, за вычетом своей маржи. Схема такой модели представлена на рис. 13.2

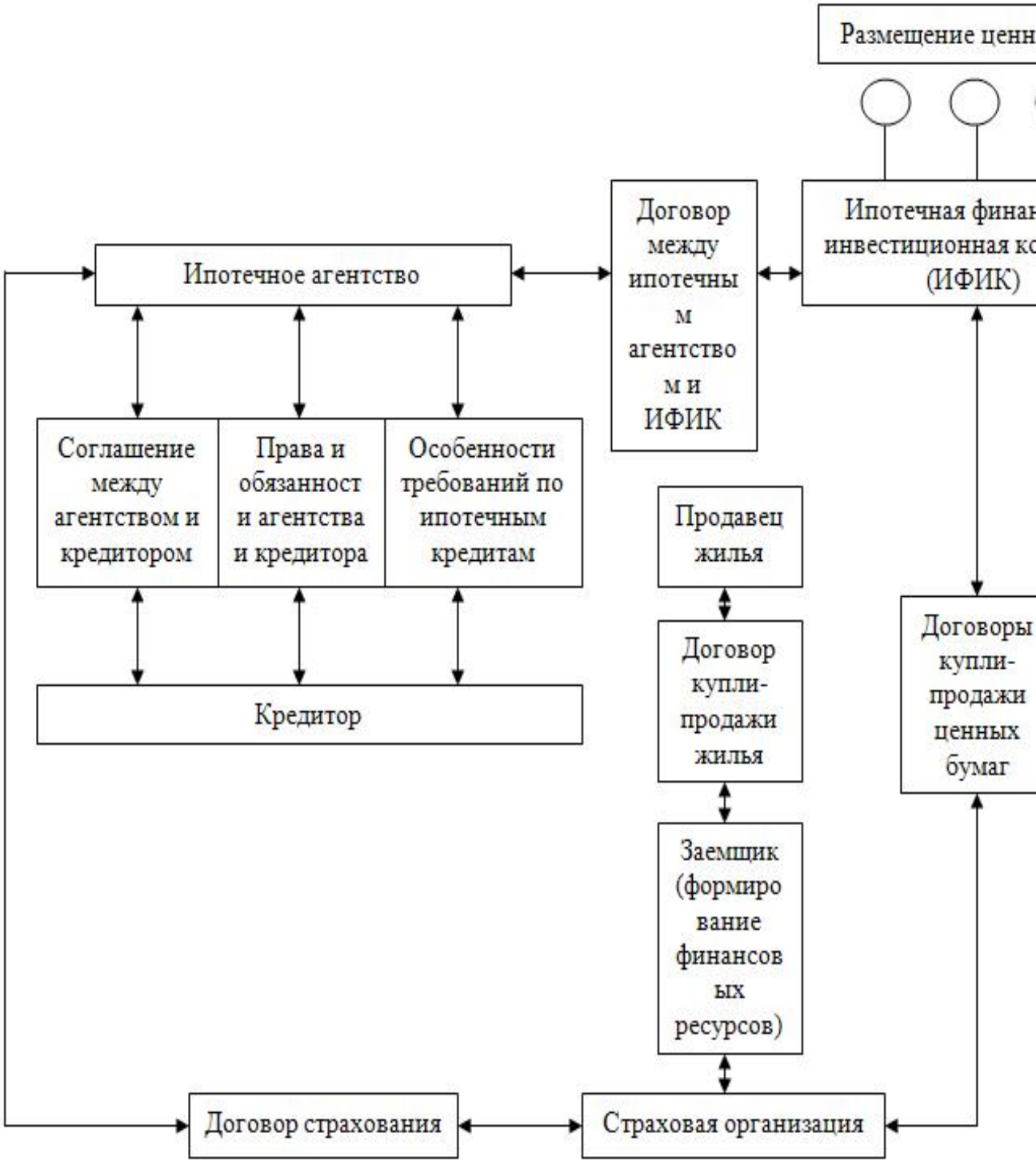


Рис. 13.2. Схема двухуровневой модели ипотечного кредитования

В настоящее время появились ряд новых схем ипотечного кредитования, среди которых можно выделить:

1. «*Форвард – кредиинвест*», которая предполагает строительство коммерческими застройщиками элитного жилья и его продажи состоятельным клиентам. Предметом залога в этом случае выступает строительный объект.

2. «*Ретрокредитинвест*», которая ориентирована на строительство жилья для граждан, которые хотят улучшить свои жилищные условия. В этом

случае кредит выделяется под залог существующей квартиры, рыночная стоимость которой выше затрат на строительство новой квартиры.

3. «*Фьючерсинвест*», которая предполагает наличие ситуации, когда граждане не хотят закладывать в залог свои объекты недвижимости. В этом случае возможны два варианта:

- квартира продается с аукциона с условием отсрочки выселения до окончания срока строительства нового жилья и собственник вкладывает свои финансовые ресурсы в его сооружение, тем самым принимая риск на себя;

- владелец поручает продажу старого жилья и строительство нового застройщику, перенося все риски на застройщика.

4. «*Комбинвест*», по которой реализуется комбинированная схема строительства жилья через систему жилстройсбережений, жилищных облигаций или долевого инвестирования;

5. *Строительный кредит*, когда в процессе создания жилья, кроме заемщика и кредитора присутствует организация, осуществляющая строительство, на которую заемщиком получен ипотечный кредит. Может также использоваться капитал самой строительной организации или заемный капитал. Срок кредитования в этих условиях составляет 6 – 18 месяцев при фиксированных процентах.

Ни одна из этих схем финансирования строительства жилой недвижимости не получила развития в Республике Беларусь. Более того, финансирование жилья за счет дольщиков стало предметом нарушения договорных отношений между участниками строительства вследствие срыва сроков ввода объектов в эксплуатацию, двойных перепродаж, значительного роста стоимости строительства. В сложившейся экономической ситуации на рынке недвижимости Беларуси, финансирование строительства жилья может представлять собой схему псевдоипотечного направления и характера, в которой практически отсутствуют элементы классических схем ипотечного кредитования (рис. 13.3.)

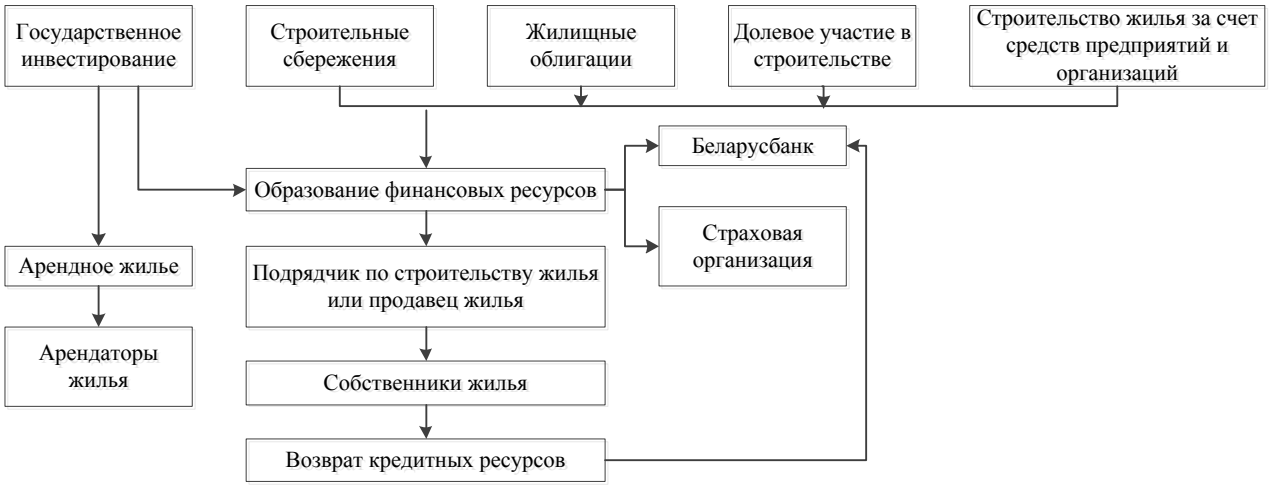


Рис. 13.3. Схема движения денежных потоков при строительстве жилья в Беларуси

К *преимуществам ипотечного кредитования* следует отнести:

- относительно невысокий уровень риска, потому как выданные кредиты обеспечиваются залоговой недвижимостью; - ипотечные кредиты обладают достаточно высоким уровнем стабильности, что способствует устойчивой работе банков; - закладные на недвижимое имущество могут свободно обращаться на вторичном рынке, что позволяет банкам диверсифицировать свой риск на других клиентов, приобревших закладную; - долгосрочность ипотечного кредитования позволяет банкам планировать свою деятельность на перспективу с низким уровнем появления возможной рисковой ситуации.

К *недостаткам ипотечного кредитования* следует отнести:

- долгосрочное отвлечение финансовых средств; - так как ситуация на финансовом рынке в перспективе может быть непредсказуемой, то банкам трудно спрогнозировать получение прибыли на предстоящий период; - для организации качественного уровня обслуживания клиентов ипотечного кредитования банки вынуждены содержать в своем штате специалистов – профессионалов по оценке объектов недвижимости в залог.

С учетом этих и других факторов и обстоятельств можно предположить, что наиболее приемлемой в сложившихся условиях будет являться модель ипотечного кредитования жилья, представленная на рис.13.4.

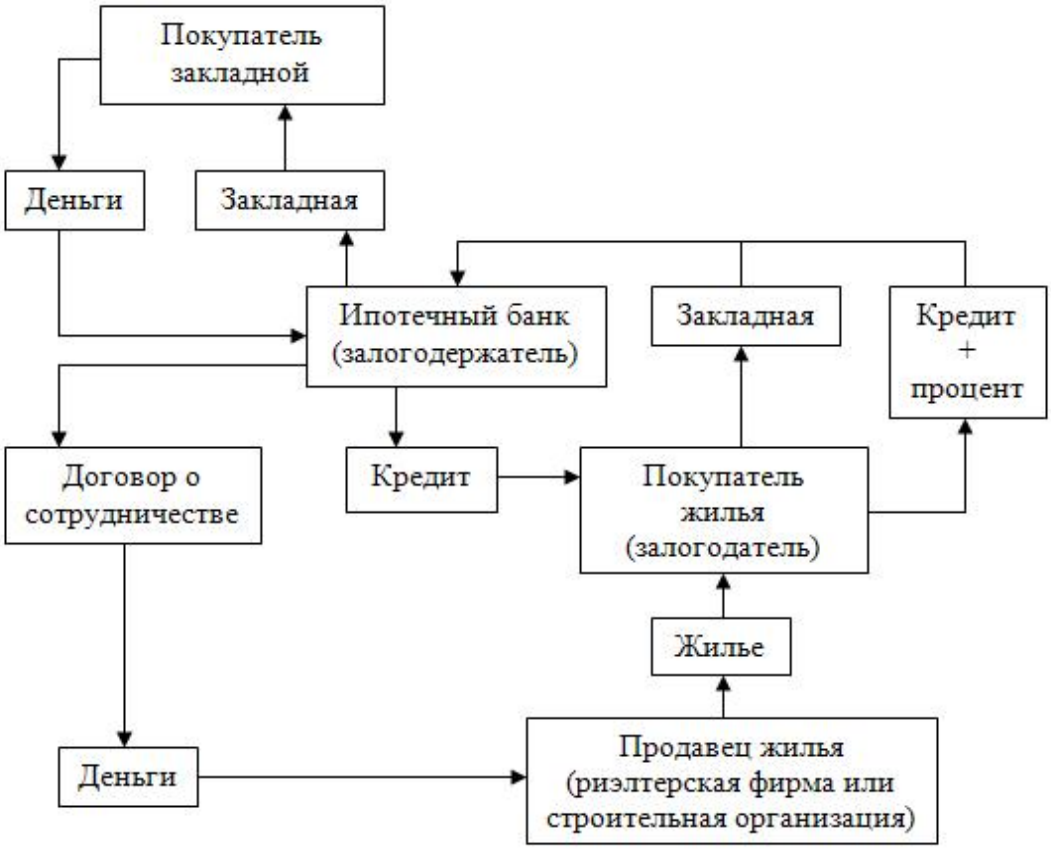


Рис. 13.4. Возможная схема ипотечного кредитования жилья

Раздел III. Практический раздел курса «Экономика недвижимости»

Вопросы и задачи к практическим занятиям по теме № 6.

1. Виды сделок, их определение, характеристика, цели и задачи:
- купля – продажа;
- аренда, лизинг, залог;
- дарение, наследование, обмен;
- хозяйственное ведение и оперативное управление;
- страхование;
- доверительное управление и т. д.

2. Что такое риелторская фирма? Цели и задачи? Функции?
- совершение сделок купли – продажи, дарение, обмен жилых и нежилых помещений;
- сдача в аренду жилых и нежилых помещений, земельных участков;
- заключение договоров;
- оказание консультационно – посреднических услуг;
- оценка стоимости объектов недвижимости;
- ипотечное кредитование;
- инвестиционная деятельность;
- девеломпент;
- финансовые услуги;
- другие функции.

Задача.

Фирма занимается куплей и продажей квартир. Средняя цена 2-х комнатной квартиры – 60 тыс дол. (Ц).
Процент комиссионных – 5% (И).
Прибыль организации – 20% (П).
Полные затраты по фирме – 10 тыс. дол. в месяц (З).

Сколько сделок должна осуществить фирма в год, чтобы обеспечить запланированную рентабельность?

1) Какой доход должна обеспечить фирма?

Д = З х (1 + П) : 100

Д = 10 х (1 + 20% : 100%) = 12 тыс. дол.

2) Сколько сделок необходимо совершить фирме в год, чтобы обеспечить условия своей деятельности?

К = Д : (Ц х И : 100%) = 12 : (60 х 5 : 100) = 4 сделки в месяц или 48 сделок в год.

Задачи к практическим занятиям по теме 8.

1. **Сравнительный подход**

а) метод парных продаж

Задача 1.

Необходимо произвести оценку жилого дома площадью S = 100 кв. м.. с садом и гаражом

Проведем анализ аналогичных объектов

№ п/п	Показатели	Объекты			
		1	2	3	4
1	Площадь	100	100	100	100
2	Сад	есть	нет	нет	есть
3	Гараж	есть	есть	нет	есть
Цена продаж		200 000	180 000	150 000	220 000

Анализ данных таблицы показывает, что цена продажи должна находиться между 1 и 4 объектами

Сравниваем их: 220 000 - 200 000 = 20 000 дол.

Корректировку на наличие сада и гаража можно выполнить на основе сравнения 4 и 3 объектов:

220 000 - 150 000 = 70 000 дол.

Корректировка на наличие сада:

220 000 - 180 000 = 40 000 дол.

Стоимость гаража: 70 000 - 40 000 = 30 000 дол.

Стоимость оценки жилого дома будет равна:

220 000 - 30 000 = 150 000 + 40 000 = 190 000 дол.

б) метод процентных продаж

Задача 2.

Продается двухквартирный жилой дом за 1 млн. дол.

Оценщик считает:
- поправка на месторасположение + 5 %
- поправка на общее состояние - 10 %
- поправка на время продажи - 3 %

Общая поправка будет равна + 5 % - 10 % - 3 % = - 8 %

Стоимость дома составит 1 000 000 х (- 8 : 100) = 920 000 дол.

2. **Затратный подход**

а) метод сравнительной единицы

Задача 3.

Необходимо определить остаточную восстановительную стоимость деревообрабатывающего цеха ?

- площадь - 3 000 кв.м.
- здание построено 15 лет назад
-расчетный срок жизни здания - 60 лет

По экспертным оценкам удельные затраты на его строительство составили 500 дол. за кв. м.

1) Затраты на его строительство: 3 000 х 500 = 1 500 000 дол.
2) Физический износ будет составлять: 15 : 60 х 1 500 000 = 375 000 дол.
3) Остаточная восстановительная стоимость

1 500 000 - 375 000 = 1 125 000 дол.

б) поэлементный метод

Оцениваемый деревообрабатывающий цех - 3 000 кв.м.
Аналогичный объект имеет площадь - 2 500 кв.м. и восстановительную стоимость - 1 000 000 дол.
Затраты на фундамент составляют - 10 % от общей стоимости

Стоимость фундамента оцениваемого здания будет равна:

10 % : 100 % х 1 000 000 дол. х (3 000 кв.м. : 2 500 кв.м.) = 120 000 дол.

Аналогично рассчитывается стоимость по другим конструктивным элементам, а затем стоимость всего здания, после чего сравнивается с объектом аналогом.

в) индексный метод

Стоимость объекта недвижимости рассчитывается посредством умножения балансовой его стоимости на соответствующий индекс удорожания, который утверждается Правительством Республики Беларусь.

г) сметный метод

Стоимость объекта недвижимости рассчитывается на основе составленных локальных смет. Достаточно точный метод, но трудоемкий.

2. Доходный метод

а) метод прямой капитализации

Задача 4.

Для оценки объекта недвижимости, который обеспечивает доход в 100 000 дол в год, был найден сопоставимый объект, проданный за 4 000 000 дол. По данным финансовой отчетности его чистый доход составил 80 000 дол. в год.

Общая ставка капитализации R = 80 000 : 4 000 000 = 0,02, то есть 2 % годовых.

Стоимость объекта недвижимости С = 100 000 : 0,02 = 5 000 000 дол.

Задача 5.

Вкладчик положил в банк 10 000 дол. под 10 % годовых.

Требуется определить аккумулированную сумму через 4 года, если проценты будут начисляться ежеквартально ?.

$$B = 10\,000 \times \left(1 + 0{,}1 : 4 \right)^{4 \times 4} = 16\,000 \text{ дол.}$$

б) метод дисконтирования денежных потоков

Задача 6.

Необходимо оценить цех по производству сборных железобетонных конструкций, который предусматривается продать через 5 лет ?.

Оценщиком установлено:
- чистый операционный доход 1-го года равен 50 000 дол. (Ч о.д.)
- темп роста дохода составляет 7 % в год (d)
- коэффициент рыночной капитализации - 0,2 год (R)
- продажа планируется по 6 – му году

По формуле Гордона $C = \dfrac{Ч_{\text{о.д. на 6 –ой год}}}{R - d} = Ч_{\text{о.д.5-го г.}} \times \dfrac{1 + d}{R - d}$

$$Ч_{\text{о.д. 5-го года}} = Ч_{\text{о.д. 1-го года}} \times \left(1 + d \right)^{n-1} = 50\,000 \left(1 + 0{,}07 \right)^{5} = 65\,500 \text{ дол.}$$

$$C_5 = 65\,500 \times \frac{1 + 0{,}07}{0{,}2 - 0{,}07} = 558\,000 \text{ дол.}$$

Стоимость цеха в настоящее время будет равна

$$C_{\text{н.в.}} = Ч_{\text{о.д.5-го года}} \times d_i$$

Где : d_I - ставка дисконта , которая равна $\left(1 + R \right)^{-I} = \left(1 + 0{,}2 \right)^{5} = 0{,}637$

$C_{\text{н.в.}} = 65\,500 \times 0,\ 637\ \ 417\,000$ дол.

Задачи к практическим занятиям по теме 5.

Задача 1.

Инвестор решил приобрести жилой дом.

Процентная ставка по безрисковым инвестициям (К 1) - 30 % ;

Так как инвестиции долгосрочные, то нет уверенности, что через 5 или 10 лет дом можно будет продать за равноценную сумму, за которую он покупается сейчас. Поэтому инвестор с помощью экспертов устанавливает надбавку на риск (К 2) - 10 % ;

Так как для продажи недвижимости без потери стоимости требуется время, в качестве компенсации за низкую ликвидность добавляется (К 3) – 5 % ;

Кроме того, затраты на управление, ремонт, финансовую отчетность и др. составляют (К 4) - 5 % ;

Необходимо определить коэффициент дисконтирования (R), то есть базовую процентную ставку ?

По методу кумулятивного построения находим R

$$R = К1 + К2 + К3 + К4$$

Если первоначальная стоимость дома равна 100 тыс. дол., то чтобы не потерять базовая процентная ставка должна быть равной - ?

Задача 2.

Инвестор решил купить арматурный цех. Необходимо рассчитать ставку дисконта, если с помощью экспертов установлено :

Безрисковая ставка	К 1 = 30 % ;
Поправка на качество управления	К 2 = 1 % ;
Поправка на размер цеха, фирмы	К 3 = 2 % ;
Поправка на диверсификацию продукции (риск малый)	К 4 = 2 % ;
Поправка на доходность	К 5 = 2 % ;
Поправка на риск специфических изделий и ведения бизнеса	К 6 = 1 % .

R = ?

Задача 3 .

Приобретая деревообрабатывающий цех стоимостью 1 млн. дол. инвестор вносит 20 % его стоимости в качестве взноса, а под остальные 80 % берет кредит из расчета 30 % годовых, под залог недвижимости.

Необходимо рассчитать базовую ставку процента, как средневзвешенную ставку, если чистый операционный доход составляет 230 тыс. дол. в год ?

Если ожидаемая норма прибыли равна 23 % , то

$$R = 23\ \% \times 0{,}2 + 30\ \% \times 0{,}8 = ?$$

На практике риелторы, оценщики и др. общую ставку капитализации рассчитывают по формуле :

$$R_o = \frac{V_{чист.}}{C}$$

Где: $V_{чист.}$ - чистый операционный доход;
C - рыночная цена деревообрабатывающего цеха.

$$R_o = \frac{230}{1\,000} \times 100\ \% = ?$$

Задачи к практическим занятиям по теме 9.

Задача 1.

Инвестор решил приобрести жилой дом.
Процентная ставка по безрисковым инвестициям (К 1) - 30 % ;
Так как инвестиции долгосрочные, то нет уверенности, что через 5 или 10 лет дом можно будет продать за равноценную сумму, за которую он покупается сейчас. Поэтому инвестор с помощью экспертов устанавливает надбавку на риск (К 2) - 10 % ;
Так как для продажи недвижимости без потери стоимости требуется время, в качестве компенсации за низкую ликвидность добавляется (К 3) – 5 % ;
Кроме того, затраты на управление, ремонт, финансовую отчетность и др. составляют (К 4) - 5 % ;

Необходимо определить коэффициент дисконтирования (R), то есть базовую процентную ставку ?

По методу кумулятивного построения находим R

$$R = К1 + К2 + К3 + К4$$

Если первоначальная стоимость дома равна 100 тыс. дол., то чтобы не потерять базовая процентная ставка должна быть равной - ?

Задача 2.

Инвестор решил купить арматурный цех. Необходимо рассчитать ставку дисконта, если с помощью экспертов установлено :

Безрисковая ставка	К 1 = 30 % ;
Поправка на качество управления	К 2 = 1 % ;
Поправка на размер цеха, фирмы	К 3 = 2 % ;
Поправка на диверсификацию продукции (риск малый)	К 4 = 2 % ;
Поправка на доходность	К 5 = 2 % ;
Поправка на риск специфических изделий и ведения бизнеса	К 6 = 1 % .

R = ?

Задача 3 .

Приобретая деревообрабатывающий цех стоимостью 1 млн. дол. инвестор вносит 20 % его стоимости в качестве взноса, а под остальные 80 % берет кредит из расчета 30 % годовых, под залог недвижимости.

Необходимо рассчитать базовую ставку процента, как средневзвешенную ставку, если чистый операционный доход составляет 230 тыс. дол. в год ?

Если ожидаемая норма прибыли равна 23 % , то

$$R = 23\% \times 0{,}2 + 30\% \times 0{,}8 = ?$$

На практике риелторы, оценщики и др. общую ставку капитализации рассчитывают по формуле :

$$R_o = \frac{V_{чист.}}{C}$$

Где: V чист. - чистый операционный доход;
C - рыночная цена деревообрабатывающего цеха.

$$R_o = \frac{230}{} \times 100\% = ?$$

1 000

Задачи к практическим занятиям по теме 11.

Задача 1.

Рассчитать риск инвестиций, если известно:

- активы фирмы составляют - 1 000 тыс. дол.(А);
- доля собственного капитала - 80 % (Ксоб.);
- чистая годовая прибыль - 300 тыс. дол.(П);
- месячный доход фирмы - 120 тыс. дол.

1. Годовой оборот фирмы (Д) составит: 120 х 12 = 1440 тыс. дол.
2. Рентабельность оборота: Р об. = П : Д = 300 : 1440 х 100 = 20,83 %.
3. Рентабельность активов: Р ак. = П : А = 300 : 1000 х 100 30 %.
4. Рентабельность собственного капитала:

Р с.к. = П : К соб. Х 100 % = 300 : 800 х 100 = 37,5 %.

Вывод: Если процент по долгосрочным активам равен 40 % годовых, то использовать заемные средства не выгодно, так как разница (30 % - 40 % = - 10 %) понижает рентабельность собственного капитала. Но если кредит будет составлять 20 %, то использовать заемные средства выгодно, так как разница (30 % - 20 % = 10 %) повышает рентабельность собственного капитала.

Если инфляция составляет 20 % в год, то чистая доходность собственного капитала составит (37,5 % - 20 % = 17,5 %). По данным развитых стран доходность в 17,5 % является достаточной для расширения масштабов деятельности фирмы. В наших условиях доходность в 17,5 % может обеспечить безубыточность работы фирмы и возможное частичное расширение производства.

С уровнем рентабельности связан риск потери финансовой устойчивости организации и ее банкротства. Следует искать рациональное соотношение между высокими темпами роста и способностью фирмы отвечать по финансовым обязательствам, которое характеризуется коэффициентами платежеспособности:

1. Коэффициент текущей ликвидности - способность фирмы расплачиваться по обязательствам, взятым на срок до 1 –го года, находится в пределах от 1,5 до 2 .

$$К\ тек.\ л. = \frac{Сумма\ оборот.\ активов}{\ }$$

Сумма по краткоср. обязат.

2. Коэффициент срочной ликвидности - способность фирмы расплачиваться по обязательствам, взятым на 3 – 6 месяцев, находится в пределах 1.

$$К\ сроч.\ л. = \frac{Сумма\ оборот.\ актив. - Сумма\ запасов}{Сумма\ краткоср.\ обязательств}$$

3. Коэффициент абсолютной ликвидности - способность фирмы расплачиваться по обязательствам, взятым на срок до 1 месяца, находится в пределах не < 0,2.

$$К\ абс.\ л. = \frac{Сумма\ оборот.\ актив. - Сумма\ запасов - Дебит.\ задолж.}{Сумма\ краткоср.\ обязательств}$$

Задача 2.

Оборотные активы фирмы составляют	- 1 000 тыс. дол.
Доля материальных запасов составляет	- 450 тыс. дол.
Дебиторская задолженность составляет	- 300 тыс. дол.
Сумма краткосрочных обязательств	- 500 тыс. дол.

Требуется определить К тек.л., К сроч.л. и К абс.л. ?

Задачи к практическим занятиям по теме 12.

Задача 1.

Инвестор купил производственный цех с оборудованием по производству строительных конструкций за 5 000 тыс.дол. и сдал его в аренду на 5 лет. Арендная плата составляет 500 тыс. дол. в год. Через 5 лет инвестор продал цех за 6 500 тыс. дол.

Необходимо определить доходность инвестиций ?

Доход инвестора будет складываться из дохода от сдачи цеха в аренду и от его продажи ?

1. от сдачи в аренду 500 х 5 = ?
2. от продажи цеха 6 500 - 5 000 = ?

3. Доходность инвестиций ?

Задача 2.

Необходимо оценить стоимость земельного участка площадью 0,5 га. путем сравнения альтернативных вариантов его застройки :

Рассмотрим три возможных варианта освоения земельного участка исходя из:

- его месторасположения;
- правовых возможностей его реализации;
- технологической и финансовой обоснованности.

№ п/п	Наименование показателей	Предполагаемые объекты		
		магазин	офис	Жил. дом
1	Выручка от реализации (тыс. дол.)	400	500	300
2	Затраты на производство реализованной продукции	300	350	170
3	Балансовая прибыль (№1 -№2)	100	150	130
4	Стоимость строительства	395	550	580
5	Коэффициент капитализации по балансовой прибыли Ч оп.дох. К кап. =---------- Стоим. нед.	0,25	0,27	0,22
6	Прибыль, относимая к постройкам (№ 4 х № 5)	98	148,5	127,6
7	Прибыль, относимая к земельному участку (№ 3 - № 6)	2	1,5	2,4
8	Расчетная стоимость земельного участка при коэффициенте капитализации 30 % (№ 7 : 0,3)	6,7	5	8

Вариант строительства жилого дома обеспечивает наибольшую стоимость земельного участка. Он будет являться лучшим из альтернативных вариантов.

Задачи к практическим занятиям по теме 13.

Задача 1.

1. Требуется приобрести квартиру за 60 тыс. у.е.
2. Ипотечный банк предоставляет ссуду в объеме 70 % стоимости квартиры под 15 % годовых, сроком на 20 лет
3. Число членов семьи – 4 чел.
4. Прожиточный минимум 125 у.е. на человека
5. Годовые выплаты страховой компании – 5 % от стоимости кредита

1) Необходимо рассчитать периодическую ежемесячную оплату за квартиру ?

$$Кср. = \frac{Д \times (r : m) \times 1 + (r : m)^{m \times n}}{1 + (r : m)^{m \times n} - 1}$$

Где:
Д - величина ипотечного долга;
r - процентная ставка;
n - число лет, на которые предоставлен кредит;
m - число выплат в году и периодов начисления процентов.

Д = 70 % : 100 % х 60 тыс у. е. = 42 тыс. у. е.

Кср. = ?

2) Установить, достаточно ли будет средств у покупателя, чтобы обеспечить прожиточный минимум семьи, если ее доходы составляют 1200 дол. в месяц?

Задача 2.

Инвестор прибрел объект стоимостью 1 млн. у. е. за счет ипотечного кредита, взятого под 10 % годовых и сдал его в аренду на 3 года за

ежегодную плату 100 тыс. у. е. Затем после 3 лет продал его за 1,3 млн. у.е.

Необходимо рассчитать доходность инвестиций ?

Обозначим:

С - стоимость объекта (1млн. у. е.) ;

r - процентная ставка (10 % годовых);

t - срок кредита (3 года);

$С_1$ - стоимость продажи объекта после 3 х лет;

$С_а$ - стоимость аренды.

Ежегодный платеж по процентам за кредит составит

$К_{пр} = r : 100 \times С \times t$

Доходность от продажи объекта

$К_{прод} = С_1 - С$

Доходность от аренды

$К_{ар} = С_а \times t$

Доходность инвестиций

$К_{инв} = (К_{пр} + К_{прод} + К_{ар}) : С \times 100\ \%$

$К_{инв} = ?$

Раздел IV. Контроль знаний курса «Экономика недвижимости»

Вопросы для самопроверки по теме № 1.

1. Что такое «Экономика недвижимости» ?
2. Что изучает «Экономика недвижимости» ?
3. Задачи курса «Экономика недвижимости» ?
4. Развитие научных и практических представлений об экономике недвижимсоти.
5. Какие Вы знаете концепции экономического роста?

6. Модели экономического роста?

Вопросы для самопроверки по теме № 2.

1. Что такое методологическая база экономики недвижимости и управления ее экспдуатацией?
2. Основные аспекты формирования методологической базы?
3. Основные составляющие методологической базы: земля, собственность, самоуправленческие начала, наука и знания, кооперация, другие?

Вопросы для самопроверки по теме № 3.

1. Что такое недвижимость?
2. Назовите основные свойства недвижимости?
3. Что относится к недвижимым вещам?
4. Назовите общие признаки объектов недвижимости?
5. Назовите частные признаки объектов недвижимости?
6. Что понимается под сущность объекта недвижимости?
7. Что такое сущностные характеристики объектов недвижимости?
8. Дайте классификацию объектов недвижимости?
9. Назовите основные типы объектов недвижимости?
10. Дайте определение земли и земельных участков?
11. Что входит в состав жилой недвижимости?
12. Что входит в состав нежилой недвижимости?
13. Дайте классификацию объектов жилой недвижимости?
14. Дайте классификацию объектов нежилой недвижимости?
15. Что такое коммерческая недвижимость и ее классификация?
16. Дайте классификацию объектов недвижимости в зависимости от их функционального назначения?
17. Дайте характеристику объекта недвижимости, как товара?
18. Что такое цена товара и из каких слагаемых она состоит?
19. Сформулируйте особенности, которые позволяют дать определение товара с юридических позиций?
20. Что такое услуга и ее отличие от товара?
21. Что такое «благо» и его отличие от товара?
22. Что такое ценность товара?
23. Что такое жизненный цикл объектов недвижимости и основные этапы жизненного цикла?
24. Дайте характеристику физического, экономического, хронологического и оставшегося сроков жизни объектов недвижимости?

Вопросы для самопроверки по теме № 4.

1.Что такое себестоимость недвижимости?
2.Что такое прямые и косвенные затраты?
3.Понятие дохода, прибыли и рентабельности субъектов рынка недвижимости?
4.Виды дохода, прибыли и ретабельности?
5.Различия между себестоимости недвижимости и ее ценой?
6.Составные части прибыли в современной экономике недвижимости?

Вопросы для самопроверки по теме № 5.

1.Что такое рынок недвижимости?
2.Раскройте особенности рынка недвижимости?
3.Охарактеризуйте зависимость уровня развития рынка недвижимости от степени удовлетворения государственных, коллективных и личных интересов?
4.Назовите основные сегменты рынка недвижимости?
5.Дайте классификацию рынка недвижимости?
6.Назовите основные экономические факторы, воздействующие на спрос и предложение?
7.Назовите участников рынка недвижимости?
8.Дайте характеристику основных этапов деятельности участников рынка недвижимости?
9.Что такое недвижимость с позиции финансовой оценки?
10.Что такое финансовый рынок и его основные особенности?
11.Какая взаимосвязь существует между понятием «услуга» и объектом недвижимости?
12.Назовите разновидности финансовых рынков?
13.Нарисуйте схему взаимосвязей рынка недвижимости с финансовым и другими рынками?
14.Что такое инфраструктура рынка недвижимости?
15.Назовите основные уровни инфраструктуры рынка недвижимости?
16. Сделки с объектами недвижимости. Виды сделок?
17. Функции рынка недвижимости?

Вопросы для самопроверки по теме № 6.

1. Понятие предпринимательской деятельности?
2. Сущностное содержание предпринимательской деятельности?
3. Кто такой риелтор?
4. Основные напрвления риелторской деятельности?
5. Кто такой девелопер?
7. Девелопмент в сфере предпринимательской деятельности?
8. Профессиональные участникм рынка недвижимости?
9. Страхование предпринимательской деятельности?

10. Виды страхования?
11. Особенности страхования недвижимости?
12. Структурные преобразования на рынке недвижимости в сфере предпринимательской деятельности?

Вопросы для самопроверки по теме № 7.

1. Что такое государственное регулирование ?
2.Способы и инструменты государственного регулирования ?
3.Формы государственного регулирования ?
4.Особенности прямого управления рынком недвижимости?
5.Особенности экономической формы управления рынком недвижимости?
6.Особенности саморегулирующейся формы управления рынком недвижимости?
7.Какими ветвями власти осуществляются процессы по управлению рынком недвижимости?
8.Основные функции Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь ?
9. Основные принципы налогообложения недвижимого имущества ?
10. Что такое управление ?
11. Особенности управления рынком недвижимости ?
12. Основные процессы и элементы управления рынком недвижимости ?
13. Виды управления рынком недвижимости ?
14. Факторы, оказывающие влияние на уровень эффективности управления рынком недвижимости ?
15. Основные цели управления рынком недвижимости ?
16. Какие условия способствуют достижению целей управления рынком недвижимости ?

Вопросы для самопроверки по теме № 8.

1. Что такое оценка объектов недвижимости?
2. Цель оценки недвижимости?
3. Типы оценки объектов недвижимости в зависимости от целей управления?
4. Факторы, оказывающие влияние на стоимость недвижимости?
5. Что такое рыночная стоимость объектов недвижимости?
6. Назовите условия, без которых определение рыночной стоимости объектов недвижимости проблематично?
7. Назовите виды стоимостей, которые используются при оценке объектов недвижимости?
8. Виды оценки недвижимости?
9. Основные этапы массовой оценки объектов недвижимости?

10. Основные этапы индивидуальной оценки объектов недвижимости?
11. Дайте характеристику сравнительного подхода?
12. Назовите основные принципы оценки объектов недвижимости?
13. Дайте характеристику затратного подхода?
14. Дайте характеристику доходного подхода?
15. Назовите методы оценки восстановительной стоимости?
16. Назовите методы оценки, используемые при затратном подходе?
17. Что такое износ объектов недвижимости и способы начисления амортизации?
18. Этапы проведения затратного подхода?
19. Этапы проведения доходного подхода?
20. Что такое земельный участок?
21. Факторы, которые необходимо учитывать при оценке земли?
22. Основные принципы регулирования земельных отношений?
23. Методы оценки земли?
24. Особенности оценки недвижимости в рыночной экономике?
25. Особенности экономической модели перехода к рыночной экономике?

Вопросы для самопроверки по теме № 9.

1. Сущность методов определения стоимости объектов недвижимости ?
2. Что такое текущая стоимость единичного вложения капитала. Как она определяется?
3. Что такое будущая стоимость единичного вложения капитала. Как она определяется ?
4. Что такое амортизация единичного вложения капитала. Как она определяется ?
5. Что такое фонд возмещения и как он определяется?
6. Что такое капитализация дохода?
7. Какие существуют методы капитализации дохода?
8. Что такое метод прямой капитализации и его сущностное содержание?
9. Запишите формулу определения общей ставки капитализации?
10. Как определяется стоимость объекта недвижимости с учетом капитализации?
11. Какие Вы знаете методы расчета ставки капитализации?
12. Сущность метода сравнения продаж?
13. Сущность метода связанных инвестиций и его разновидности?
14. Сущность метода коэффициента покрытия долга?
15. Сущность метода коэффициента реального валового дохода?
16. Сущность метода остатка при определении стоимости недвижимости?
17. Преимущества и недостатки метода прямой капитализации?
18. Содержание метода капитализации по норме отдачи?
19. Сущность метода дисконтирования денежных потоков?
20. Какие методы определения ставки дисконтирования Вы знаете?

21. Что такое риверсия?
22. Что такое ставка дисконта и из каких слагаемых она состоит?
23. Назовите факторы, оказывающие влияние на снижение стоимости Сущность метода капитализации по расчетным моделям?
24. недвижимости?
25. Что такое стоимость собственного капитала и ее определение?
26. Какие основные подходы используются при проведении ипотечно – инвестиционного анализа?
27. Этапы проведения расчета стоимости недвижимости при использовании традиционного подхода?
28. Сущность метода ипотечно – инвестиционного анализа на основе капитализации дохода?
29. Назовите разновидности метода ипотечно – инвестиционного анализа на основе капитализации дохода?
30. Основные правила принятия инвестиционных решений?

Вопросы для самопроверки по теме № 10.

1. Инвестирование в объекты недвижимости?
2. Что такое инвестиции?
3. Факторы, оказывающие влияние на уровень спроса инвестиций?
4. Виды инвестиций?
5. Объекты и субъекты инвестиционной деятельности?
6. Формы инвестирования в жилую недвижимость?
7. Методы инвестирования в жилую недвижимость?
8. Лизинг объектов недвижимости?
9. Виды и формы лизинга ?

Вопросы для самопроверки по теме № 11.

1. Что такое риск?
2. Какие виды рисков Вы знаете?
3. Что такое инвестиционный риск?
4. Классификация инвестиционных рисков;
5. Хозяйственные риски и их классификация?
6. Что такое количественная оценка хозяйственного риска?
7. Что такое потери и виды потерь?
8. Назовите основные риски, связанные с финансированием объектов недвижимости?
9. Охарактеризуйте основные риски, связанные с финансированием объектов недвижимости?
10. Что такое управление рисками?

11. Особенности управления рисками, связанные с финансированием объектов недвижимости?
12. Какие специфические риски Вы знаете?
13. Назовите источники риска инвестиций в недвижимость?
14. Дайте краткую характеристику источников риска в недвижимость?
15. Особенности использования заемного капитала с позиции риска?
16. Назовите основные направления по снижению потерь от рисков и дайте краткую их характеристику?
17. Что такое венчурный капитал?
18. Особенности применения венчурного капитала в Беларуси?

Вопросы для самопроверки по теме № 12

1. Что такое эффективность?
2. Как определяется уровень эффективности на макроуровне?
3. Как определяется уровень эффективности на микроуровне?
4. Что является главным критерием социально – экономической эффективности?
5. Как производится расчет экономической эффективности при сравнении вариантов объектов недвижимости ?
6. Что такое приведенные затраты ?
7. Что такое нормативный коэффициент сравнительной эффективности ?
8. Как определяется коэффициент сравнительной эффективности ?
9. Определение единовременных затрат в условиях, когда инвестиции вкладываются в разные сроки ?
10. Что такое ставка дисконтирования и как она определяется ?
11. Назовите обстоятельства, которые оказывают влияние на оценку эффективности инвестиций ?
12. Что такое индекс прибыльности и как он рассчитывается ?
13. Что такое риск ?
14. Что такое вероятность ?
15. Назовите методы анализа инвестиционных проектов и дайте их краткую характеристику ?
16. Что является основанием для финансирования инвестиций в объекты недвижимости ?
17. Какие факторы оказывают влияние на цену объекта недвижимости ?
18. Что является критерием выбора предельной суммы кредита ?
19. Критерий принятия решений о финансировании недвижимости?

Вопросы для самопроверки по теме № 13.

1. Что такое ипотека?
2. Назовите основные принципы организации ипотеки?

3. Особенности ипотечного кредитования за рубежом?
4. Что является объектом ипотеки?
5. Что является началом возникновения и прекращения ипотеки?
6. Что такое закладная?
7. Какие основные особенности должны быть предусмотрены в договоре об ипотеке?
8. Какими способами может осуществляться реализация имущества по договору об ипотеке?
9. Особенности публичных торгов по ипотеке?
10. Что такое ипотечный кредит?
11. Основные проблемы ипотечного кредитования?
12. Что такое первичный и вторичный рынки ипотечного кредитования?
13. Преимущества ипотечного кредитования?
14. Недостатки ипотечного кредитования?
15. Какими основными документами обеспечиваются правовые основы ипотечного кредитования?
16. Основные пути выполнения потенциальным заемщиком обязательств по кредитному договору?
17. Основные источники финансирования ипотеки?
18. Дайте характеристику одноуровневой модели жилищного ипотечного кредитования?
19. Дайте характеристику двухуровневой модели жилищного ипотечного кредитования?
20. Назовите другие модели ипотечного кредитования?
21. Назовите основных участников ипотечного кредитования?
22. Назовите виды ипотечных кредитов?
23. Нарисуйте схему ипотечного кредитования жилья?

Список литературы

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 303 с.
2. Асаул А.Н. Экономика недвижимости : 2-е изд. - СПб.: Питер, 2008. – 624 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов).
3. Генри С., Харрисон. Оценка недвижимости. Учебное пособие / Пер. с англ. М.: РИО Мособлупрполиграфиздата, 1994, - 231 с.
4. Голованов Е.Б., Киселева В.А., Ларин О.Н. Девелопмент как особый вид предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. // Современные проблемы науки и образования. – 2012, - № 2.
5. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2004, - 858 с.
6. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 года № 218 –з с дополнениями и изменениями. Ведомости национального собрания Республики Беларусь, 1999, № 7 – 9, - 345 с.
7. Жилищный кодекс Республики Беларусь от 02.03.2013 года.
8. Закон Республики Беларусь от 10.12.1992 года № 2034 – Х11 «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции», в ред. Закона Респ. Беларусь от 04.01.2010 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 2007. - № 119. - 2/132.
9. Закон Республики Беларусь от 22.07.2002 года № 133- з «О регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним» Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2003 г., № 8, 2/926).
10. Закон Республики Беларусь от 28.05.1991 года № 813 – Х11 «О предпринимательской деятельности в Республике Беларусь» с дополнениями и изменениями // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. - № 305.
11. История экономических учений (М.Г. Покидченко, И,Г. Чаплыгина) - М.: Инфра - М., 2008, - 271 с.
12. К. Маркс. Капитал, 1 том, гл.1. Товар. – М.: 1968, - 460 с.
13. Капелли П.Р. Что требуют новые системы организации труда от сотрудников? / П.Р.Капелли, Н.И.Роговский // Современное управление. 200, - № 1.
14. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. (пер. с англ. Н,Н,Любимова). – М.: Гелиос АРВ, 1999, - 352 с.
15. Кодекс Республики Беларусь о Земле от 23.07.2008 года № 425 – з.
16. Конституция Республики Беларусь от 15.03.1994 года. – Мн.: Амалфея, 2005, - 48 с.
17. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с:

18. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 1998, - 698 с.
19. Коуз Р. Фирма, рынок и право. / Пер. с англ. –М.: Новое издательство, 2007, - 224 с.
20. Леонтьев В. Экономическое эссе: Теории. Исследования. Факты и политика. - М.: Политиздат, 1990, - 460 с.
21. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. Спб.: Питер, 2000, - 272 с.
22. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 594 с.
23. Налоговый кодекс Республики Беларусь от 19.12.2002 года № 166 – з с дополнениями и изменениями.
24. Республика Беларусь : статистический ежегодник, 2010. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2011. – 582 с.
25. Ромбард, Мюрей. Власть и рынок: Государство и экономика. / Пер. с англ. Б.С. Пинскера под ред. Г. Сапова. - Социум, 2003, - 424 с.
26. Роулз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд - во НГУ, 1995, - 535 с.
27. Собственность. Большая советская энциклопедия. Третье изд.-е. – М.: Советская энциклопедия, 1969 – 1978.
28. Тарасевич Е.И. Анализ инвестиций в недвижимость. Спб. : МКС, 2000, - 160 с.
29. Татарова А.В. Оценка недвижимости и управление собственностью. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, - 2003, - 69 с.
30. Управление – это наука и искусство / А. Файоль [и др.]. – М. : Контроллинг, 1992. – 352 с.
31. Файоль, А. Общее и промышленное управление : пер. с фр. / А. Файоль. – М. : Контроллинг, 1992. – 487 с.
32. Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. - М.: Дело, 1997, - 480 с.
33. Хуго, Ч. На пути к целостной науке о предприятиях / Ч. Хуго // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 2.
34. Хулио, Х. Коль, Роберт, А. Лоусон. Манипулирование экономической свободой при восстановлении роста // Экономический журнал «Наблюдатель». – 2007. – № 1.
35. Экономика недвижимости: учебное пособие для вузов / под ред. В. И. Ресина. Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. – М. : дело. – 2000. – 328 с.
36. Якушин, Е. В. Эксплуатация недвижимости. – СПб.: Система. – 2008. – 224 с.