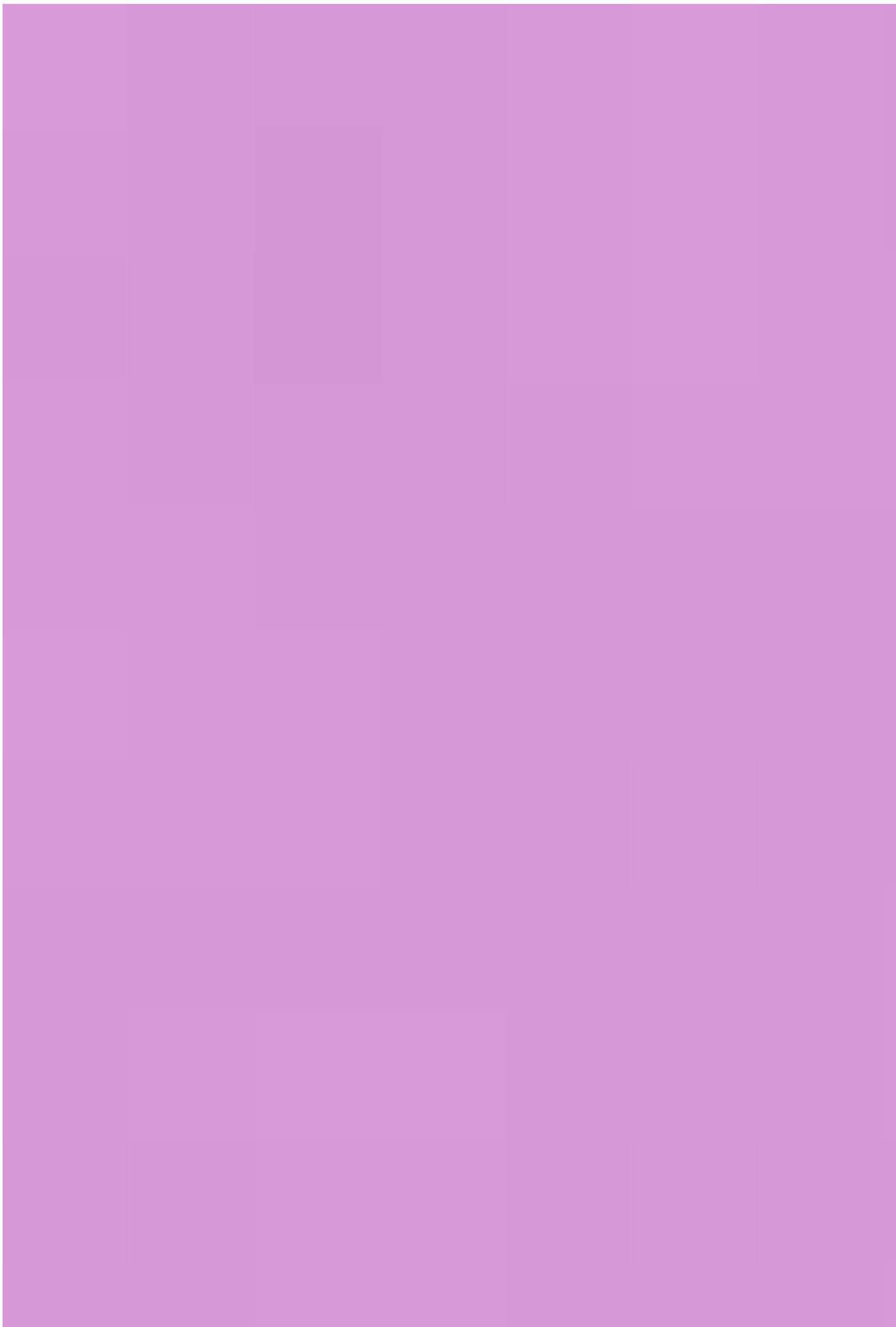


Денис Александрович Шевчук

Экономика недвижимости: конспект лекций

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

Аннотация

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

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

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

Содержание

Глава 1.ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ 5
1.1. ВИДЫ НЕДВИЖИМОСТИ 5
1.2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫИ ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ 10
1.3. КЛАССИФИКАЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ 13
1.4. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС 27
Глава 2.РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ 32
2.1. ОСОБЕННОСТИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 32
2.2. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАК ИНТЕГРИРОВАННАЯ КАТЕГОРИЯ РЫНКА 39
2.3. ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ 44
2.4. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ОТНОШЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ 54
Глава 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ 62
3.1. СУБЪЕКТНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 62
3.2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ 70
3.3. ФОРМЫ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 75
3.4. УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ 82
Глава 4. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ И СДЕЛОК С НЕЙ 92
4.1. ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ 92
4.2. СДЕЛКИ С ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ 97
4.3. ОБЪЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ 104
4.4. ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ И ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РЕГИСТРАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ 110
Глава 5. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ 115
5.1. ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИХ ЦЕНУ 115
5.1.1. Стоимостные аспекты объектов недвижимости 115
5.1.2. Факторы, влияющие на цену объектов недвижимости 117
5.1.3. Риски при операциях с недвижимостью 119
5.2. ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ 123
5.3. ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ 128
5.4. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ 144
5.4.1. Затратный подход к оценке объектов недвижимости 144
5.4.2. Доходный подход к оценке объектов недвижимости 148
5.4.3. Рыночный подход к оценке объектов недвижимости 149

Глава 6. КРЕДИТОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ 151
6.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЗАЛОГА НЕДВИЖИМОСТИ 151
6.2. ОСНОВНЫЕ УЧАСТНИКИ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 155
6.3. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 160
6.4. ДРУГИЕ ВИДЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 165
6.5. КАК ПОЛУЧИТЬ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ 168
Приложения 177
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. СЛОВАРЬ ОПРЕДЕЛЕНИЙ И ТЕРМИНОВ 177
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. СТРУКТУРА КАДАСТРОВОГО НОМЕРА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА 191
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ПАСПОРТ ОБЪЕКТА НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА 192
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОПИСАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА 196
ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ПЕРЕДАТОЧНОЕ РАСПОРЯЖЕНИЕ 197
ПРИЛОЖЕНИЕ 6. ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ И НОРМАТИВНАЯ БАЗА РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ 198
ПРИЛОЖЕНИЕ 7. ГОСУДАРТСВЕННЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ 200
ПРИЛОЖЕНИЕ 8. КОМПЕТЕНЦИЯ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ 203
ПРИЛОЖЕНИЕ 9. ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ 206
ПРИЛОЖЕНИЕ 10. ДОГОВОРА МЕНЫ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ 213
ПРИЛОЖЕНИЕ 11. ДОГОВОРА ДАРЕНИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ 219
ПРИЛОЖЕНИЕ 12. ДОГОВОРА РЕНТЫ ПО ОБЪЕКТАМ НЕДВИЖИМОСТИ 223
ПРИЛОЖЕНИЕ 13. ДОГОВОРА АРЕНДЫ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ 234
ПРИЛОЖЕНИЕ 14. ОБРАЗЕЦ ОТЧЕТА ОБ ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ 241
ПРИЛОЖЕНИЕ 15. ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ 243
ПРИЛОЖЕНИЕ 16. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕКИ В РОССИИ 245
ПРИЛОЖЕНИЕ 17. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ 247
Рекомендуемая литература 251
Об авторе 257

Шевчук Денис Александрович Экономика недвижимости: конспект лекций

Глава 1.ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

1.1. ВИДЫ НЕДВИЖИМОСТИ

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

Пособие содержит как теоретический материал, так и практические рекомендации.

С уважением,
Шевчук Денис
www.deniskredit.ru

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Объекты недвижимости также различаются по своему происхождению:

– созданные природой без участия труда человека;

– являющиеся результатом труда человека;

– созданные трудом человека, но связанные с природной основой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут.

ГК РФ выделяет недвижимость в самостоятельный объект права.

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

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

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

– одно здание, или его часть, или несколько зданий, в которых помещения принадлежат различным (не менее чем двум) домовладельцам, с прилегающим земельным участком в установленных границах, пешеходными и транспортными дорогами, бассейнами, водоемами, многолетними зелеными насаждениями и другими подобными объектами;

– несколько компактно расположенных зданий и сооружений – односемейных, садовых или дачных домов с приусадебными участками или без них, гаражей и других объектов, объединенных общим земельным участком и элементами инфраструктуры.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫИ ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

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

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

Основные фонды делятся на материальные и нематериальные.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

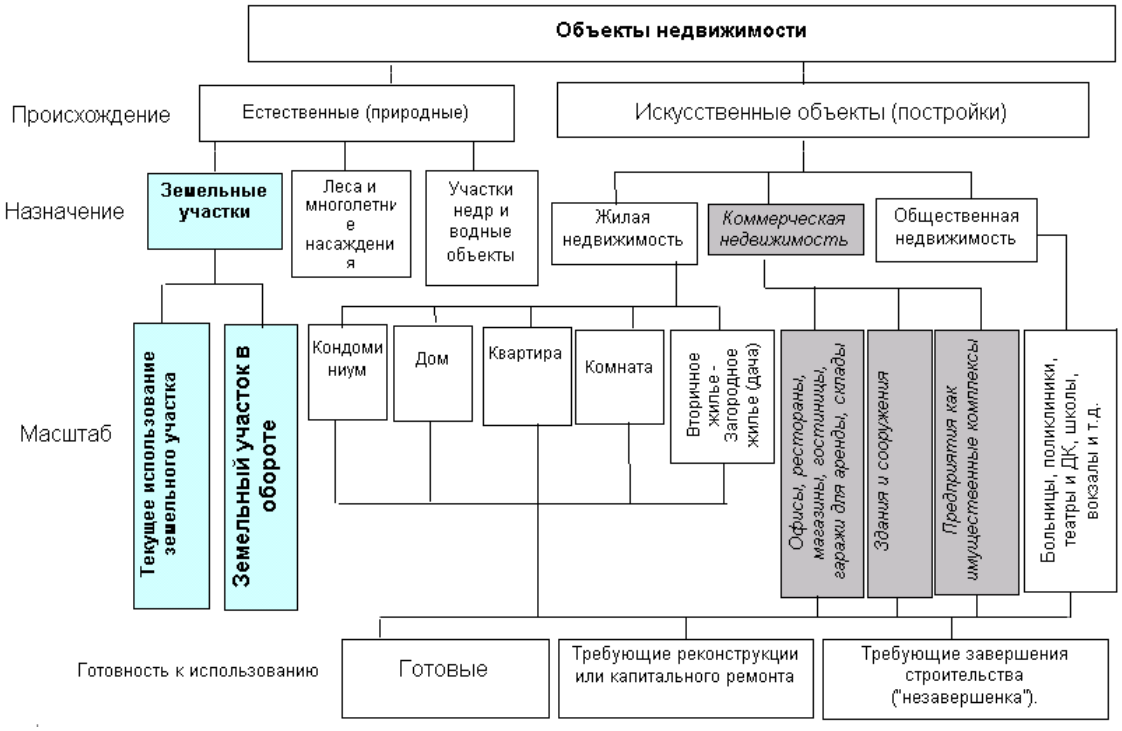
1.3. КЛАССИФИКАЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Менеджер – наемный управленец, начальник!

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

Денис Шевчук

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



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

2. Искусственные объекты (постройки):

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– для сельскохозяйственного производства (пашни, сенокосы, пастбища, залежи, многолетние насаждения, целина и другие угодья);

– для личного подсобного хозяйства;

– для коллективного садоводства и огородничества;

– для подсобных сельскохозяйственных производств;

– для опытных и научных станций.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Таблица 1.1 Ставки земельного налога по зонам градостроительной ценности

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

Земельный налог платят:

– граждане и компании, имеющие участки в собственности;

– предприятия и учреждения, которым земля была передана в постоянное (бессрочное) пользование;

– физические лица, чьи наделы закреплены на основе пожизненного наследуемого владения.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

К заявке в обязательном порядке прилагаются следующие документы:

– для юридических лиц – нотариально удостоверенная копия учредительных документов либо их подлинник;

– для физических лиц – копия паспорта или документа, его заменяющего;

– договор купли-продажи или иные документы, подтверждающие право собственности на все здания, сооружения, находящиеся на выкупаемом земельном участке;

– три копии проекта границ земельного участка, выданные комитетом по градостроительству и архитектуре (КГА);

– три копии плана земельного участка, выданные и заверенные комитетом по земельным ресурсам и землеустройству (КЗРиЗ);

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

К этим правам в соответствии с действующим законодательством относится право:

• пожизненно наследуемого владения участками государственной и муниципальной собственности;

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

• аренды земельного участка;

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

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

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

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

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

– первичное жилье – место постоянного проживания;

– вторичное жилье – загородное жилье, используемое в течение ограниченного периода времени;

– третичное жилье – предназначено для кратковременного проживания (гостиницы, мотели и т. д.).

Применительно к условиям крупных городов принято выделять следующие типологические характеристики:

1. *Элитное жилье.*

К нему предъявляются следующие основные требования:

• размещение в наиболее престижных районах города;

• принадлежность к «старому» фонду (при наличии проведенного капитального ремонта и реконструкции) или к «сталинскому» фонду;

• кирпичные стены;

• общая площадь квартир не менее 70 кв. м.;

• наличие изолированных комнат по конфигурации, приближенных к квадрату, и большой кухни (площадью не менее 15 кв.м.);

• наличие охраняемого подъезда, подземного или близко расположенного гаража и др.

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

§ размещение на таком расстоянии до города, когда поездка занимает не более 1 ч.;

• кирпичные стены;

• застройка в двух и более уровнях;

• наличие объектов бытового и инженерного обслуживания.

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

• возможность размещения в различных (не только наиболее престижных) районах города;

• некоторое снижение требований к площади комнат и кухонь до 12 и 8 кв. м (соответственно);

• наличие гостиной площадью не менее 17 кв. м.;

• большее разнообразие конструктивно-технологических параметров.

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

3. *Типовое жилье.* Для него характерно:

• размещение в любом районе города;

• соответствие архитектурно-планировочных параметров современным строительным нормам и правилам;

• по конструктивно-технологическим параметрам принадлежность к домам второго поколения индустриального домостроения и современным.

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

4. *Жилье низких потребительских качеств*

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

• размещение в непрестижных районах;

• удаленность от основных транспортных коммуникаций;

• принадлежность к таким конструктивно-технологическим типам, как здания «старого» фонда, не подвергавшиеся капитальным и ремонтно-строительным работам, и дома первого поколения индустриального домостроения;

• размещение в первых этажах домов других типов;

• заниженные архитектурно-планировочные характеристики и т. д.

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

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

• дома «старого» фонда, построенные в дореволюционный период;

• дома, построенные за период с 1917 г. до конца 30-х гг., отличающиеся лаконизмом архитектурно-планировочных решений, расположенные в непосредственной близости к местам приложения труда (того периода), мало престижнее в настоящее время, но обладающие высокими конструктивно-технологическими характеристиками;

• «сталинские» дома, срок возведения которых пришелся на период с конца 30-х до конца 50-х гг., знаменующие собой возрождение классических архитектурно-градостроительных позиций и расположенные преимущественно в престижных, удаленных от промышленных зон районах;

• дома первого поколения индустриального домостроения (60-е гг.) (хрущевки), характеризующиеся заниженными архитектурно-технологическими параметрами;

• дома второго поколения индустриального домостроения, построенные в 70-80-х гг., когда в градостроительном проектировании использовались более высокие нормы и стандарты;

• современные жилые дома, отличающиеся большим разнообразием характеристик.

Средние цены по категориям домов и количеству комнат представлены в табл. 1.3.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

К недвижимости, приносящей доход, можно отнести:

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

В международной практике используется следующая классификация:

Класс А1:

1. Международный девелопер.
2. Центральное месторасположение, удобный доступ.
3. Полностью заново отстроенное здание.
4. Микроклимат контролируется пи помощи единой системы вентиляции, отопления и четырехтрубной системы кондиционирования воздуха.
5. Открытая планировка пространства по стандарту «shell-and-core»:

– фальш-полы и подвесные потолки,

– высота от пола до пола следующего этажа 3,6 м,

– рациональная эффективная сетка колонн – расстояние между ними не менее 6 м.

6. Подземная парковка и удобный доступ.
7. Система бесперебойного электропитания.
8. Современные системы безопасности здания.
9. Профессиональный арендодатель.
10. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
11. Международная управляющая компания.

Класс А2:

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

Класс В1:

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

3. Автономное теплоснабжение и система предварительного охлаждения приточного воздуха.

4. Эффективная планировка этажей в виде офисных блоков.

5. Качественный ремонт «евростандарт».

6. Достаточная парковка и удобный доступ.

7. Современные лифты.

8. 24-часовая охрана.

9. Профессиональный арендодатель.

10. Правильно оформленная документация на право собственности здания.

11. Профессиональная управляющая компания.

Класс B2:

1. Центральное месторасположение.

2. Отремонтированное здание.

3. Эффективная планировка этажей в виде офисных блоков.

4. Качественный ремонт «евростандарт».

5. Возможен не очень удобный доступ.

6. 24-часовая охрана.

7. Профессиональный арендодатель.

8. Правильно оформленная документация на право собственности здания.

9. Профессиональная управляющая компания.

Класс C1:

1. Центральное месторасположение.

2. Косметически отремонтированное здание.

3. Эффективная планировка этажей.

4. Качественный ремонт.

5. 24-часовая охрана.

6. Опытный арендодатель.

7. Правильно оформленная документация на право собственности здания.

8. Наличие в здании управляющей структуры.

Класс C2:

1. Различное месторасположение.

2. Проект возник путем конверсии бывшего института или административного здания.

3. Различное состояние помещений: от ремонта советского типа до современного стильного интерьера.

4. 24-часовая охрана.

5. Правильно оформленная документация на право собственности здания.

6. Наличие в здании управляющей структуры.

Класс D:

1. Различное месторасположение.

2. Не очень удобный доступ.

3. Проект возник путем конверсии бывшего института или административного здания.

4. Дешевый ремонт.

5. Охрана.

6. Правильно оформленная документация на право собственности здания.

7. Отсутствие в здании управляющей структуры.

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

Класс A:

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

Класс B:

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

Класс C:

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

Класс D:

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

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

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

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

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

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

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

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

К факторам, обуславливающим успех, можно отнести:

– правильно выбранное расположение;

– составление функционального решения и накопления – потребности потенциальных посетителей;

– правильно составленный прогноз развития территории, прилегающей к участку застройки (на 5—10 лет);

– общая атмосфера МТЦ, что достигается в процессе проектирования и дизайнерских разработок;

– четко проработанный подбор арендаторов;

– верно выбранная управляющая компания.

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

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

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

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

– под доходное предпринимательство отводится малая доля нежилых помещений, значительную часть которых занимают различные организации;

– неудовлетворительная локация многих объектов, функционально пригодных для коммерческого использования, не позволяет их развивать;

– в крупных индустриальных городах в структуре нежилого фонда чрезмерно высока доля промышленной недвижимости, перепрофилирование которой требует значительных инвестиций и часто затруднено из-за неясного правового статуса;

– большая часть нежилого фонда находится в неудовлетворительном техническом состоянии;

– в большинстве городов инвестиционная активность сосредоточена в основном в центре города.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Все это придает рынку промышленной недвижимости стихийный и непредсказуемый характер.

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

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

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

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

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

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

1.4. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Чтение – вот лучшее учение! Книгу ничто не заменит.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Приватизации подлежат и части предприятия.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

До подписания договора должны быть составлены и рассмотрены сторонами:

– акт инвентаризации;

– бухгалтерский баланс;

– заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия;

– перечень всех долгов (обязательств), включенных в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размеров и сроков требования.

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

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

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

Сама продажа предприятия осуществляется в три этапа:

1. Заключение договора купли-продажи и его государственная регистрация.

2. Передача предприятия по передаточному акту.

3. Государственная регистрация права собственности покупателя на приобретенное предприятие.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Размер и способы внесения арендной платы определяются в договоре аренды.

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

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

Глава 2.РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ

2.1. ОСОБЕННОСТИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

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

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

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

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

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

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

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

Посредством рыночного механизма и государственного регулирования рынок недвижимости обеспечивает:

– создание новых объектов недвижимости;

– передачу прав на недвижимость;

– установление равновесных цен на объекты недвижимости;

– эксплуатацию (управление) объекта недвижимости;

– распределение пространства между конкурирующими вариантами землепользования;

– инвестирование в недвижимость,

выполняя при этом следующие операции, осуществляемые с недвижимым имуществом:

со сменой собственника:

– куплю-продажу объектов недвижимости;

– наследование;

– дарение;

– мену;

– обеспечение исполнения обязательств (например, реализация заложенных или арестованных объектов недвижимости);

с частичным или полным изменением состава собственников:

– приватизацию;

– национализацию;

– изменение состава собственников, в том числе с разделом имущества;

– внесение в уставный капитал;

– банкротство (ликвидация) хозяйствующих субъектов (с удовлетворением требований кредиторов, в том числе за счет реализации имущества собственников);

без смены собственника:

– инвестирование в недвижимость;

– развитие недвижимости (расширение, новое строительство, реконструкция);

– изменения направления использования, названия торговой марки, юридического адреса и др.;

– управление, эксплуатация;

– залог;

– аренду;

– передачу в хозяйственное ведение или оперативное управление, в безвозмездное пользование;

– регулярно получаемый доход от владения недвижимостью, не требующий от получателя предпринимательской деятельности;

– ренту;

– пожизненное содержание с иждивением;

– передачу в доверительное управление;

– введение (снятие) сервитутов и иных обременении;

– страхование различных форм и различных операций, в том числе при кредитовании развития недвижимости.

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

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

Рынок недвижимости обладает многочисленными особенностями:

– низкой ликвидностью;

– цикличным характером;

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

– высокой степенью регулирующего государственного воздействия;

– наличием стоимостной оценки объекта недвижимости и возрастанием ее с течением времени;

– высоким уровнем трансакционных издержек.

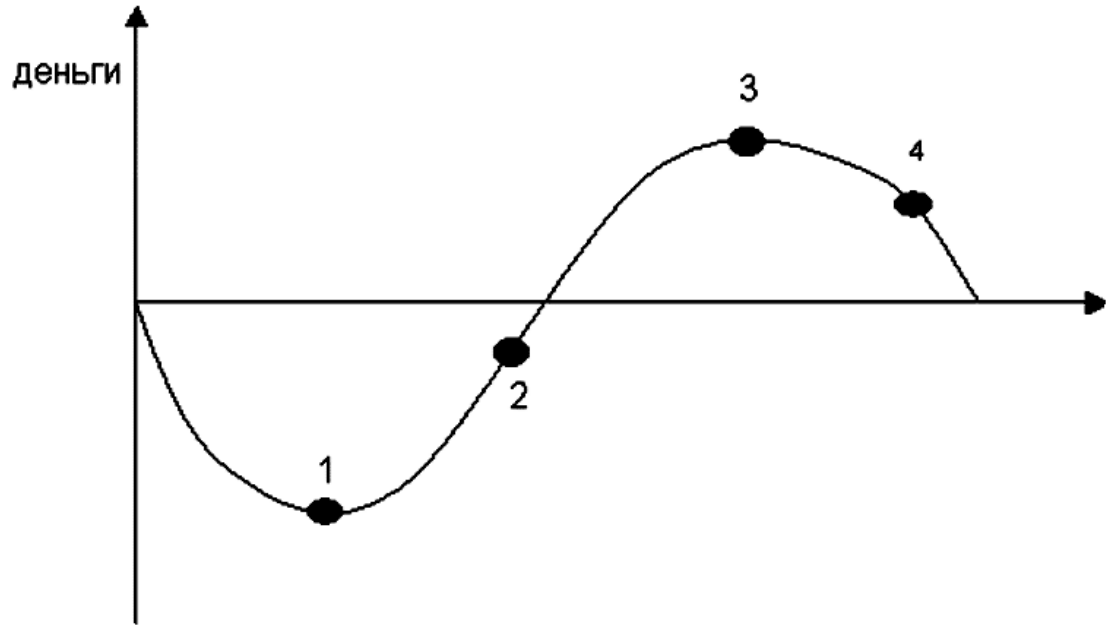


Рис. 2.1. Цикличность развития рынка недвижимости:

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

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

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

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

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

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

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

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

Таблица 2.1 Система факторов, влияющих на спрос и предложение

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Преимущества:

• возможность получения большей прибыли (чем на других рынках) за весь период эксплуатации объектов недвижимости;

• достаточная устойчивость потребительского спроса;

• меньшая подверженность колебаниям экономических циклов;

• наличие определенной защиты от внезапных изменений рыночной конъюнктуры ввиду долгосрочного характера аренды и длительного срока строительства конкурирующих объектов.

К недостаткам можно отнести:

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

• отсутствие законодательной базы в отношении обязательной публикации информации о сделках на рынке недвижимости;

• необходимость использования информации о сделках, совершаемых на рынке недвижимости;

• «жесткая» зависимость от внешних условий градостроительного регулирования, возможностей строительного комплекса и специфики потребительского спроса;

• издержки сделок (необходимость проверки юридической чистоты объекта недвижимости, а также затраты на техническую документацию и регистрацию) значительны, если не сказать высокие.

2.2. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАК ИНТЕГРИРОВАННАЯ КАТЕГОРИЯ РЫНКА

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

• совокупность инвесторов-покупателей и инвесторов-продавцов, взаимодействие которых приводит в конечном счете к возможности обмена между ними;

• возможность использования инструментов согласования интересов продавцов и покупателей;

• наличие экономических отношений между продавцами и покупателями;

• проявление экономических отношений между стоимостью и потребительской стоимостью товаров, обращающихся на этом рынке;

• наличие совокупности потребителей, заинтересованных в приобретении данного товара и обдающих реальными или потенциальными возможностями для такого приобретения.

• получение дохода от объекта инвестирования;

• необходимость в управлении для получения дохода. Однако **рынок недвижимости имеет и свои особенности**.

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

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

Необходимость в управлении.

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

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

– для большинства инвесторов недвижимость как объект инвестирования представляет довольно сложный актив;

– для инвесторов, обладающих достаточными знаниями в сфере управления недвижимостью, она может быть более, предпочтительным объектом инвестирования, позволяющим извлекать больший доход и обладать контролем над активом.

Неоднородность недвижимости.

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

Защищенность доходов от инфляции.

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

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

Высокие трансакционные издержки.

Сделки с недвижимостью требуют высоких трансакционных (операционных) издержек.

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

Низкая корреляция доходов от недвижимости с доходами от финансовых активов.

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

Особенности ценообразования.

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

Сохранность инвестируемых средств.

Недвижимость предоставляет инвестору больше гарантий сохранности инвестированных средств.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– текущие и ретроспективные характеристики рынка недвижимости;

– социально-демографические показатели;

– параметры регионального и местного рынков недвижимости и пр.

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

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

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

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

Любые объекты недвижимости предназначены для обслуживания вполне конкретных процессов:

– *рынок жилья* – для обеспечения жилищных нужд;

– *рынок промышленных объектов* – для реализации производственно-технологических процессов;

– *рынок земельных участков* — для обеспечения сельскохозяйственного производства, промышленно-гражданского строительства, рекреационных нужд.

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

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

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

– неотделимостью от производителя;

– неосязаемостью;

– несохраняемостью;

– непостоянством качества.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

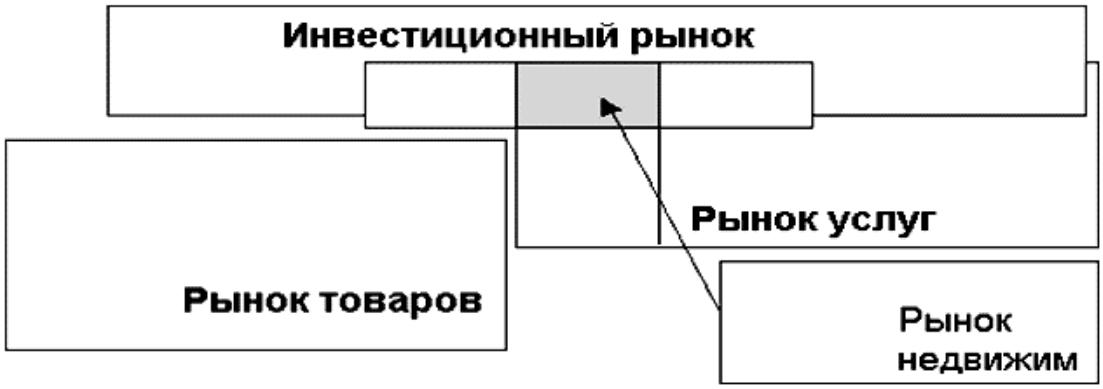


Рис. 2.2 Рынок недвижимости и его связь с другими рынками

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

2.3. ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

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

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

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

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

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

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

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

– инфляции;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Программа ГЖС основывается на следующих принципах:

– бюджетная субсидия направляется напрямую нуждающимся;

– гражданин имеет право приобрести готовое жилье по собственному выбору на первичном или вторичном рынке;

– бюджетные средства проходят напрямую от плательщика до продавца, минуя посредника.

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

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

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

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

Таблица 2.3 Изменение затрат на производство подрядных работ по регионам России

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

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

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

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

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

Таблица 2.4 Структура стоимости строительных материалов по регионам Российской Федерации

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

Окончание табл. 2.4

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

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

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

Стройматериалы												
Район	Бетон товарный, куб. м	Раствор товарный, куб. м	Кирпич керамический, тыс.шт.	Щебень, куб. м	Песок, куб. м	Стальные конструкции по «КМ», т	Лес пиленый, куб. м	Плитка керамическая, кв. м	Рубероид, КВ. М	Линолеум, кв. м	Стекло оконное 3-4 мм, КВ. М	Цемент, т
Северо-Западный	695,6	608,8	1004,1	88,85	50	6485,9	802,9	45,9	5,8	42,2	38,7	428,6
Центральный	686,9	393,1	905,4	103,5	53,8	6064,5	724,2	45,7	5,2	46,9	26,8	404,9
Волго-Вятский	533,3	397,7	1039	145,1	75,8	5097,2	592,2	52	5,6	47,5	29,2	387,8
Центрально черноземный	411,8	336,6	1031,1	136,6	34,95	4527,5	813,7	68	7,45	51,6	23,4	359,5
Поволжский	537,7	402,4	985,3	140,2	45,3	6953,7	833,15	56,9	7,55	62,2	30,9	474,6
Северо-Кавказский	459,5	453,5	843,4	77,6	36,7	4394,7	985,2	83,4	7,85	42,3	25,2	529,2
Уральский	541,6	453,5	1038,7	111,6	56,9	7089,8	450,7	56,9	5,65	53,2	23,5	375,1
Западно-Сибирский	482	459,9	1261,2	117,1	94,8	5316,4	631,6	63,8	5,8	63	35,1	427,1
Восточно-Сибирский	495,9	501,1	1045,4	78,85	117,35	5873,3	708,2	52,3	6,6	92,7	32,9	540,5
Дальневосточный	1131,4	1081,2	2585,3	155,2	121,5	9738,5	1550,4	85,6	10,1	80,5	64,4	1359,2
Калининградская область	240	252,7	1093,9	129,7	21,1	3610,2	486	58	3,3	3038,7	19,4	353,7

Таблица 2.5 Составляющие стройматериалов по регионам Российской Федерации

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

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

Район	Стройматериалы											
	Бетон товарный, куб. м	Раствор товарный, куб. м	Кирпич керамический, тыс.шт.	Щебень, куб. м	Песок, куб. м	Стальные конструкции по «КМ», т	Лес пиленый, куб. м	Плитка керамическая, кв. м	Рубероид, КВ. М	Линолеум, кв. м	Стекло оконное 3-4 мм, КВ. М	Цемент, т
Северо-Западный	14,55	15,1	18,5	15,2	15,75	2	6,5	9,3	18,45	7,85	11,2	12,7
Центральный	11,45	7,85	10	27,55	19,65	3,4	9,65	7,05	8,7	6,9	8,85	13,4
Волго-Вятский	8,05	9,5	10,03	26,85	35	15,45	7,55	11,35	13,5	11,15	7,25	7,05
Центрально черноземный	7,65	6,6	9,65	25,45	21,95	8,8	15,1	5,8	4,8	3,75	11,7	9,75
Поволжский	13,3	13,7	8,05	20,05	19,55	7,15	15,6	13,85	7,4	4,85	10,75	19,65
Северо-Кавказский	4,75	15,8	12,1	23,2	34,05	8,2	10,45	6,7	6,85	9,55	10,35	10,95
Уральский	8,65	9,15	10,7	36,9	38,55	0,6	10,15	9,6	8,2	7,05	12,3	11,3
Западно-Сибирский	10,65	10,4	10,85	45,25	21,3	17,35	10,6	5,86	11,3	16,4	8,1	20,35
Восточно-Сибирский	8,6	10,4	7	27,4	20	10	3,85	7,9	13	10,05	10	8,9
Дальне восточный	10,15	12,45	15,4	35,6	41	13	-19,7	12,5	8,45	10,35	13,25	20,9

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

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

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

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

Таблица 2.7 Показатели рентабельности строительных организаций по регионам Российской Федерации

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

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

Таблица 2.8 Затраты проектно-изыскательских организаций по регионам Российской Федерации

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

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

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

Таблица 2.9 Структура затрат проектно-изыскательских организаций по элементам работ

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

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

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

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

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

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

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

Таблица 2.10 Прогнозируемые затраты на строительное производство

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

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

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

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

2.4. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ОТНОШЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

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

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

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

Источники права подразделяются на две основные группы:

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

– законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

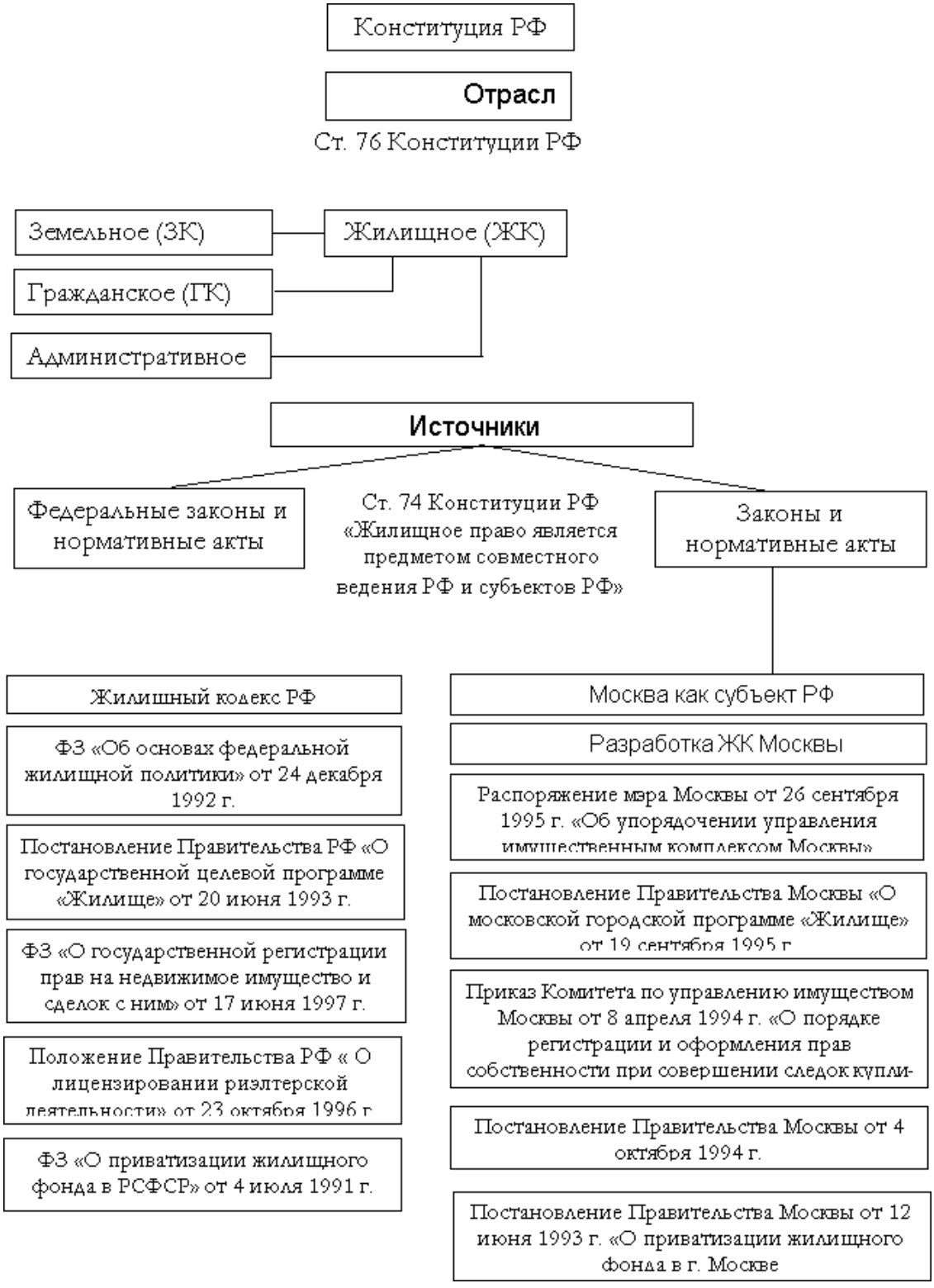


Рис. 2.3. Законодательные акты в сфере недвижимости

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Жилищные отношения можно разделить на следующие основные группы:

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

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

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

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

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

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

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

Система отношений по управлению жилищным фондом включает:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.1. СУБЪЕКТНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

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

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

– развития (создания) недвижимости;

– оборота недвижимости;

– управления и эксплуатации недвижимости.

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

– на инвестиции капиталовложений (развитие недвижимости);

– на товарные (финансирование оборота прав на недвижимость);

– на доходы (от сделок и от эксплуатации недвижимости);

– на налоги (налогообложение недвижимости).

Сектор оборота недвижимости формирует рыночную цену ее объектов.

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

На сегодняшний момент признаками рынка развития недвижимости являются:

– преобладание внебюджетных источников инвестирования;

– большая альтернативность потенциальных инвесторов (различные предложения по наилучшему местоположению и назначению инвестируемых объектов недвижимости);

– высокая сложность поиска управляющего инвестиционным проектом (от заключения договора о намерениях до сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию);

– слабая изученность рынка развития;

– отсутствие качественно отработанных технологий эффективного и экономичного строительства и, следовательно, долгосрочного спроса на строительное оборудование и материалы.

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

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

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

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

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

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

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

Однако при всей сложности этой задачи она не является главной.

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

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

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

Предложение на первичном рынке является абсолютно неэластичным в краткосрочном периоде.

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

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

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

– рынок купли-продажи;

– аренды;

– ипотеки;

– вещных прав (доверительное управление) и др.

4. *По степени готовности к эксплуатации:*

– незавершенное строительство;

– новое;

– подлежащее реконструкции и т. д.

5. *По форме собственности:*

– частные объекты недвижимости;

– государственные и муниципальные объекты недвижимости.

6. *По отраслям:*

– промышленные объекты;

– сельскохозяйственные объекты;

– общественные здания и сооружения;

– рекреационные и т. д.

7. *По функциональному назначению:*

– жилая недвижимость;

– производственные здания;

– непроизводственные здания и помещения (офисы, склады и пр.);

– гостиницы;

– торговые помещения и помещения общественного питания и т. д.

8. *По виду объектов недвижимости:*

– земельный рынок;

– здания и сооружения;

– помещения;

– предприятия как имущественные комплексы;

– кондоминиумы;

– вещные права;

– многолетние насаждения.

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

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

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

Единый рынок недвижимости

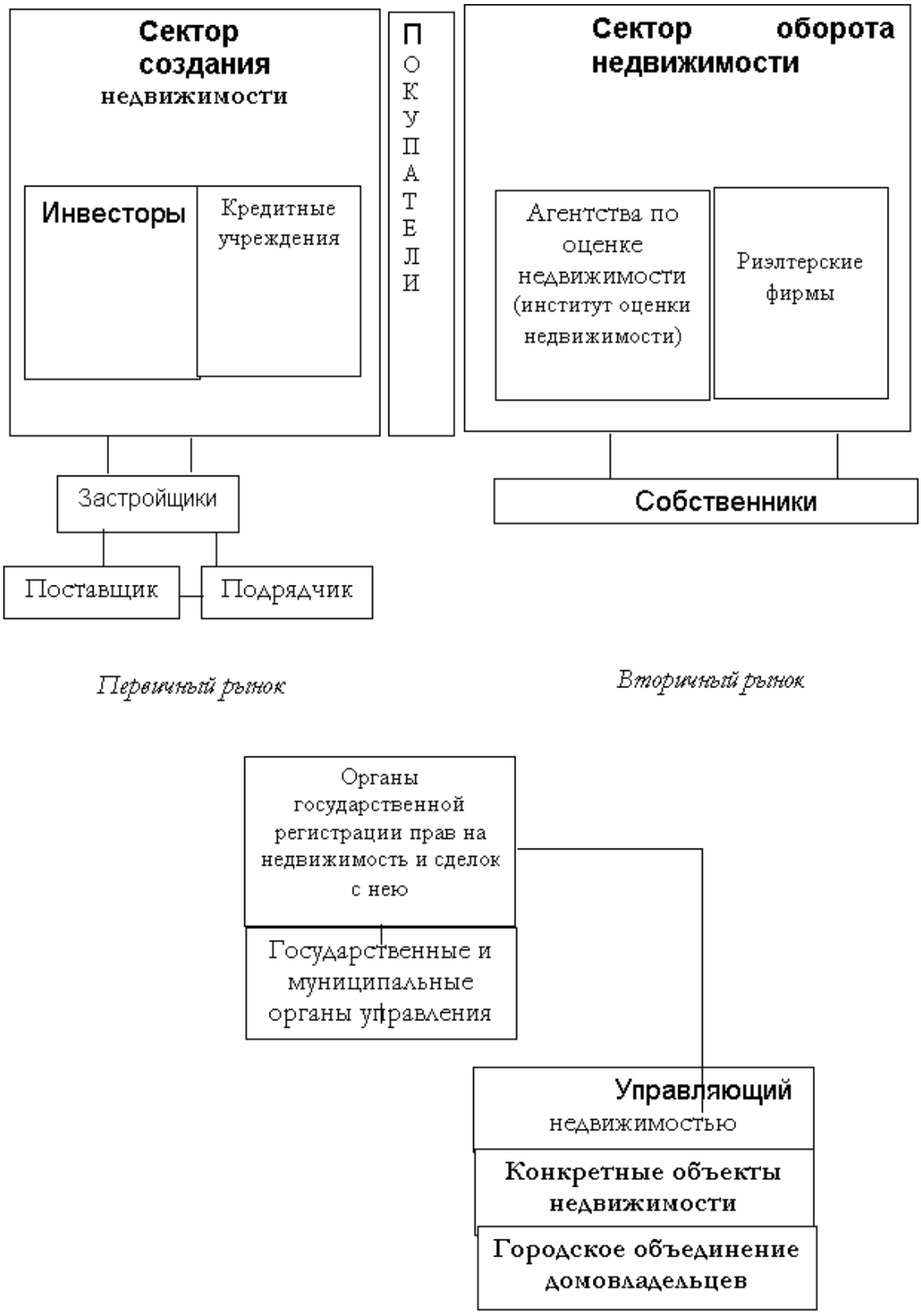


Рис. 3.1. Субъективная структура рынка недвижимости

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

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

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

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

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

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

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

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

К ним относятся:

• выбор экономически эффективного проекта;

• создание или преобразование объекта недвижимости (застройка неосвоенного участка земли, реконструкция здания и др.);

• получение всей необходимой и предусмотренной законодательством документации и разрешений на реализацию проекта;

• поиск инвесторов;

• определение условий привлечения инвестиций и заемных средств;

• разработка механизмов оборота средств и форм их возврата;

• отбор и привлечение подрядчиков;

• контроль над осуществлением работ.

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

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

1. Определение экономической целесообразности и возможности реализации проекта.

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

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

– прогноз динамики населения и его семейной структуры;

– оценку состояния платежеспособного спроса на жилье в различных социально-демографических группах населения;

– определение экономических параметров градостроительной ситуации (выбор выгодных мест застройки, состояние территории застройки и т. д.).

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

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

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

3. Практической реализации проекта.

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

– перед инвесторами – за эффективное управление их средствами, а перед кредитными учреждениями – за своевременный возврат кредитов;

– перед уполномоченными государственными и региональными органами

– за соблюдение условий проекта;

– перед подрядчиками – за своевременное финансирование работ;

– перед потребителями – за качество продукции;

– в конечном счете, застройщик является координатором всего инвестиционно-строительного цикла в границах реализуемого проекта.

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

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

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

Институт оценки недвижимости развивается по нижеприведенным направлениям.

Государственная служба оценки недвижимости..

Общественные (саморегулируемые) организации оценщиков представляют:

– Российское общество оценщиков (РОО);

– Институт независимых оценщиков;

– Лига независимых оценщиков.

Саморегулируемые организации оценщиков могут выполнять следующие функции:

– защищать интересы оценщиков;

– содействовать повышению уровня профессиональной подготовке оценщиков;

– содействовать разработке образовательных программ по профессиональному обучению оценщиков;

– разрабатывать собственные стандарты оценки;

– разрабатывать и поддерживать собственные системы контроля качества осуществления оценочной деятельности.

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

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

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

– членство оценщика в профессиональной организации;

– наличие у оценщика образовательных сертификатов по оценке;

– желательно наличие квалификационных званий, подтвержденных квалификационными сертификатами профессиональной организации;

– наличие у оценщика полиса о страховании профессиональной (гражданской) ответственности.

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

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

Посредническая деятельность на рынке недвижимости и организационно-правовое оформление являются прерогативой представителей риэлтерской сети – **агентств недвижимости** – *организаций, профессионально занимающихся разрешенными законодательством операциями с объектами недвижимости: земельными участками, жилым фондом и коммерческой недвижимостью.* Агентства недвижимости представляют специалисты, выполняющие функции консультантов по сделкам с объектами недвижимости.

С появлением рынка недвижимости возникли *риэлторские фирмы,* которые *профессионально осуществляют операции со всеми объектам недвижимости:*

• совершение сделок купли-продажи, дарения, обмена (в том числе посреднических);

• сдача в аренду помещений, находящихся в собственности как юридических, так и физических лиц (в том числе и посредническая);

• расселение коммунальных квартир, отселение жителей из домов, подлежащих реконструкции;

• продажа объектов недвижимости с аукционов и на конкурсной основе.

Сфера деятельности риэлтерских фирм постоянно расширяется: укрепляются взаимосвязи между риэлтерами и застройщиками, кредитными учреждениями, инвесторами. При развитии ипотечного кредитования, одного из основных элементов современной государственной политики в области недвижимости, появляются дополнительные возможности для активизации риэлтерской сети, что является, по сути, реальной предпосылкой для внедрения в сферу недвижимости элементов сервисного производства и использования сервисной концепции маркетинга, в наибольшей степени отвечающей целям и задачам данного рынка (подробнее в книге Шевчук Д.А. Квартира в кредит без проблем. – М.: АСТ: Астрель, 2008).

3.2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Становление предпринимательской деятельности в сфере недвижимости относится к первой половине 90-х гг., когда начал формироваться отечественный рынок недвижимости. Характерными особенностями развития рынка недвижимости в этот период являются:

– потребительские мотивации, формирующие спрос на рынке недвижимости, недвижимость начинает рассматриваться финансовыми институтами как объект инвестиций с целью извлечения прибыли лишь на завершающем этапе;

– неурегулированность прав на недвижимость и слабость нормативно-правовой базы рынка, что позволило быстро наращивать количество сделок в начале периода и стало тормозом на этапе его завершения;

– преобладание перераспределительных тенденций между различными по уровню доходов слоями населения, между старыми и новыми капиталами.

Естественно, что при указанных условиях ведущее место на рынке не могли не занять сделки с жилой недвижимостью, которые господствуют на рынке недвижимости России. Главное в том, что сосредоточение на рынке живой недвижимости в присущих современной России условиях сформировало соответствующую структуру предпринимательской деятельности в этой сфере экономики, оказало определяющее влияние на состав клиентов, определило соответствующие формы расчетов, приемы работы на рынке и т. д.

С развитием рынка недвижимости начинает формироваться более развернутая структура предпринимательской деятельности (рис. 3.2). Хотя основную часть фирм, оперирующих на рынке недвижимости, по-прежнему составляют многопрофильные фирмы, одновременно выполняющие целый ряд функций, тем не менее процесс специализации уже стал очевидным фактом. Многие фирмы выделили в своей структуре подразделения для работы с разными типами недвижимости, для выполнения тех или иных операций. Расширение крута объектов недвижимости, вовлекаемых в рыночный оборот, усложнение спектра операций, осуществляемых на рынке недвижимости, появление соответствующих этим операциям новых видов предпринимательской активности – все это свидетельствует о том, что рынок недвижимости постепенно выходит на новый уровень – уровень формирования развитого рынка, характерного для стран со сложившейся рыночной экономикой.

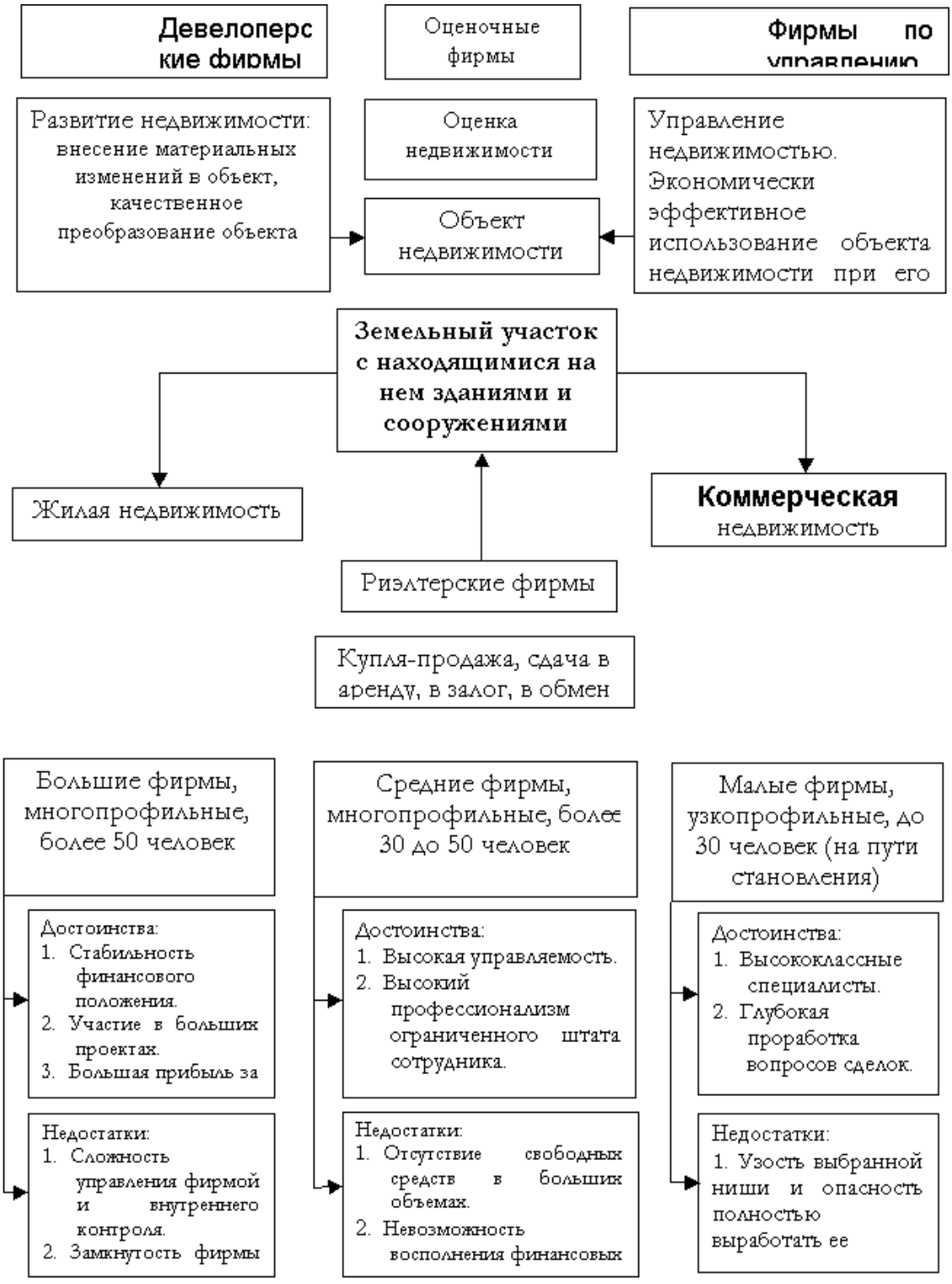


Рис. 3.2. Структура предпринимательской деятельности на рынке недвижимости

В современных предпринимательских фирмах создаются профессионально-предпринимательские группы, такие, как ипотечные, страховые компании по страхованию титула, консультанты по операциям с недвижимостью и т. д. каждая из этих групп выполняет свои функции, а в рамках одной фирмы могут быть разные направления деятельности. Например, девелоперская деятельность и деятельность по управлению недвижимостью достаточно часто пересекаются, особенно на рынке коммерческой недвижимости.

Но все же говорить о насыщении рынка профессиональными участниками пока еще рано. Распределение фирм по территории крупного города также неравномерно. Следует иметь в виду, что большинство фирм работает в целом по городу, а их местонахождение определяется транспортной доступностью и показателями движения населения. В большинстве западных стран фирмы, занятые на рынке недвижимости, тяготеют к локализации своей деятельности по территории (подробнее в книге Шевчук Д.А. Экономика недвижимости: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

Довольно сложным является выделение приоритетов в направлениях деятельности фирм. В странах с развитой рыночной экономикой на рынке недвижимости, как правило, действуют крупные диверсифицированные фирмы, работающие в сфере как де-велопмента, так и консалтинга. В этом же направлении идет развитие фирм в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах, хотя контуры этого развития еще недостаточны.

Ключевую роль среди профессионалов, работающих на рынке недвижимости, играют риэлтеры. Риэлтерская деятельность на данный момент является постоянно развивающейся сферой услуг, которые оказываются риэлтерскими фирмами (т. е. юридические лицами различных форм собственности), а также риэлтерами-гражданами, которые практикуют в частном порядке (индивидуальный предприниматель). Риэлтерская деятельность в современных условиях является относительно новым явлением, хотя необходимо заметить, что профессиональная посредническая деятельность не является новшеством для РФ, т. к. уже несколько сотен лет существуют и успешно работают агенты и брокеры в страховании, брокеры на рынке ценных бумаг. Так как в начале 90-х гг. объекты недвижимости были вовлечены в рыночный оборот, то появилась необходимость в профессиональных знаниях и умениях. Носителями их как раз и являются риэлтеры.

Риэлтерская деятельность **– деятельность, осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) по совершению от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости и правами на них.**

Наряду с государственным регулированием риэлтерской деятельности, имеет место и общественное регулирование. Оно возникает в том случае, если представители той или иной специальности создают саморегулируемые профессиональные общественные объединения (СПОО). Именно такого рода организации имеют достаточно жесткие права и обязанности. Для членов СПОО являются обязательными к применению стандарты (правила) профессиональной деятельности, подготовленные и принятые в таком объединении. Существуют различные объединения риэлтеров – гильдии, ассоциации, союзы, палаты.

Для осуществления предпринимательской деятельности по оказанию риэлтерских услуг существуют приемы и методы. Технология оказания риэлтерских услуг может сводиться к следующим основным этапам:

1. Получение заявки по услуге:

а) изучение характера и объема предстоящих работ на основе анализа заявленных заказчиком подробностей по объекту недвижимости;

б) формулирование ограничительных условий.

2. **Предварительный осмотр объекта и заключение договора об оказании услуги:**

а) конкретизация предмета договора и подготовка к его подписанию;

б) составление плана выполнения работ по договору

3. **Сбор и анализ данных об объекте:**

а) сбор документов об объекте недвижимости и подтверждение достоверности, актуальности и полезности собранной информации, необходимой для проведения конкретной сделки с недвижимостью;

б) предоставление отчета заказчику о проделанной работе и информирование о степени готовности всех субъектов к оформлению сделки.

4. Юридическое сопровождение сделки:

а) формирование комплекта документов и их исследование, подтверждение юристом законности проводимой сделки;

б) определение рисков, сопутствующих сделке;

в) ознакомление заказчика с документами и материалами, предоставляемыми для оформления сделки и согласования условий и техники ее проведения.

5. Проведение сделки с недвижимостью и оплата услуг риэлтеру:

а) проведение сделки с недвижимостью и документальное оформление ее результатов;

б) оформление акта сдачи-приемки работ, выполненных по договору об указании услуги;

в) оплата услуг риэлтера за выполненную работу. Перечисленные этапы показывают типичную схему отношений между риэлтерской фирмой и заказчиком. Она выглядит следующим образом: предложение фирмой набора услуг – выбор услуги заказчиком – заключение договора – оказание услуги – совершение сделки с недвижимостью – оплата услуг риэлтера за выполненную работу.

При данных отношениях содержание каждой услуги достаточно жестко формализовано и ограничено рамками предоставляемых фирмой услуг, а специалисты каждого структурного подразделения риэлтерской фирмы работают по внутренним правилам предоставления соответствующего профиля услуг. Заказчик, в свою очередь, должен определить содержание и результат предоставляемой услуги совершенно четко. И недооценка особенностей восприятия заказчиком содержания риэлтерской услуги вызывает риск потери заказчика.

Основные направления деятельности риэлтеров.

1. *Риэлтер выступает в качестве агента.* Реализацию данного статуса риэлтер осуществляет на основе агентского договора, который он заключает с потребителем услуг. Этим договором определяются обязательства риэлтера-агента осуществить в отношении указанного в договоре объекта недвижимости определенные юридические действия (например, заключить одну или несколько сделок с ним) от своего имени и за счет потребителя либо от имени и за счет потребителя. Также агентским договором может быть предусмотрено возложение на риэлтера-агента обязательства осуществить юридические действия в отношении лично потребителя услуг (приобретение или отчуждение, принятие или передача во временное пользование объекта недвижимости). Именную лицензионную карточку-агента обязаны иметь все сотрудники юридического лица, непосредственно работающие с заказчиками и участвующие в подготовке к заключению договоров по осуществлению гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости.

2. *Риэлтер выступает в качестве поверенного.* При этом заключается договор поручения, который возлагает на риэлтера обязательства осуществить от имени и за счет доверителя определенные юридические действия в отношении принадлежащего ему или используемого им объекта недвижимости.

3. *Риэлтер выступает в качестве брокера.* Между потребителем услуг и риэлтером заключается договор комиссии. В соответствии с ним риэлтер принимает на себя обязательства от своего собственного имени и за счет комитента совершить одну или несколько сделок с объектом недвижимости. Брокер выполняет следующие функции:

– выступление доверенным лицом одной или обеих сторон по сделке с объектом недвижимости;

– анализ негативных и позитивных факторов, сопутствующих сделке;

– разработка оптимальной программы проведения соответствующей операции с объектом недвижимости с наименьшими издержками и риском.

Лицензионная карточка брокера выдается только специалистам или индивидуальным предпринимателям, имеющим стаж работы в качестве агента или осуществляющим брокерскую деятельность не менее двух лет.

4. *Риэлтерская фирма выступает как дилер.* Дилерская деятельность осуществляется в случае, когда объект недвижимости находится в собственности самого риэлтера (был приобретен ранее с целью последующей продажи).

5. *Посредническая деятельность риэлтера.* Деятельность по оказанию услуг по поиску контрагентов для лиц, изъявивших желание приобрести или продать какой-либо объект недвижимости с целью последующего заключения соответствующих сделок. При этом риэлтер не является непосредственной стороной.

6. *Торговая деятельность риэлтера.* При таком статусе риэлтер выполняет следующие функции:

– 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. *Деятельность риэлтерской фирмы по созданию новых объектов недвижимости с целью последующей их продажи.* Эта деятельность осуществляется на основе партнерства с инвестиционно-строительными компаниями. Как правило, риэлтерская фирма работает на вторичном рынке недвижимости.

8. *Деятельность риэлтерской фирмы по созданию с целью последующей продажи отдельного объекта недвижимости путем изменения правового режима ранее существовавшего объекта (имущественного комплекса).* Приватизированные предприятия часто не имеют правоустанавливающих документов на объекты недвижимости, полученные в процессе акционирования предприятий. В таком случае специалисты агентства проводят полный комплекс работ от консалтинга до оформления прав собственности на землю.

9. *Работа риэлтерской фирмы с производственной недвижимостью.* Эта деятельность риэлтера направлена, как правило, на аренду и продажу офисных, торговых и складских площадей.

10. *Работа риэлтерской фирмы с производственной недвижимостью по программе реструктуризации производства.* Эта деятельность осуществляется на основе аккредитации Комитета по экономической политике.

11. *Деятельность риэлтерской фирмы по управлению недвижимостью* может осуществляться на основании:

а) агентских договоров и договоров подряда;

б) договора аренды с правом субаренды для клиентов;

в) доверительного управления объектов недвижимости.

3.3. ФОРМЫ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Продажа государственной и муниципальной жилой площади на коммерческой основе осуществляется с целью привлечения денежных средств граждан и юридических лиц.

Продажа государственного и муниципального жилья на коммерческой основе осуществляется по ценам 1 кв. м общей жилой площади, устанавливаемым межведомственной комиссией на основе анализа состояния рынка. Корректировка цен на отдельные объекты продажи может осуществляться, исходя из хода реализации жилой площади, а также с учетом необходимости решения социальных и других вопросов жителей Москвы и Московской области.

Цена 1 кв. м может быть снижена на квартиры:

– с низкой ликвидностью;

– на которые имеются заключения о наличии дефектов **и(или)** строительных недоделок, снижающие потребительские свойства и качество жилья;

– приобретаемые оптом.

Для активизации процесса продажи на коммерческой основе жилья применяются различные формы продаж.

Оптовая продажа жилой площади юридическим лицам. Под оптовой продажей понимается приобретение юридическими лицами квартир, общая жилая площадь которых составляет не менее 1000 кв. м. Снижение цены 1 кв. м общей жилой площади при оптовой сделке осуществляется в зависимости от качественных и количественных характеристик реализуемого жилья. Сроки оплаты по оптовым сделкам определяются с учетом объема приобретаемого жилья и размера предоставляемой скидки.

Продажа квартир в строящихся домах с рассрочкой платежа на весь период строительства объекта осуществляется на условиях внесения покупателем первоначального взноса в размере 30 % от стоимости квартиры. Оставшаяся сумма в размере 70 % фиксируется в условных денежных единицах, выплачивается покупателем в рублевом эквиваленте ежемесячно равномерными платежами в течение срока предоставленной рассрочки.

Продажа квартир в домах, оконченных строительством и принятых актом Государственной комиссии, осуществляется на условиях первичной оплаты 50 % от стоимости квартиры. Оставшиеся 50 % стоимости жилья фиксируются в условных единицах, учитываются в рублевом эквиваленте ежемесячно равномерными платежами в течение срока предоставляемой рассрочки. На время рассрочки покупатель пользуется жилым помещением на условиях, установленных договором.

Проводятся операции мены квартир, подлежащих продаже, с зачетом стоимости жилой площади, принадлежащей покупателю на праве собственности, с доплатой либо без таковой.

Кроме вариантов реализации жилья, предусмотренных данным Положением, имеются другие формы продаж жилых помещений. Рассмотрим их.

Приобретение квартиры путем накопления на вкладе. Позволяет на основании действующего законодательства создать условия для участия населения в коммерческом предприятии, осуществляющим инвестиционную деятельность при строительстве многоэтажны домов, и получать при этом доли в прибыли, а также путем целевого накопления денежных средств использовать их на улучшение своих жилищных условий. Появилась возможность формировать инвестиционную программу под заказ на 5 – 10 лет, под заказ вкладчиков коммандитного товарищества.

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринима-

тельскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Вкладчик товарищества на вере обязан внести вклад в складочный капитал.

Коммандитное товарищество образуется с целью реализации новых форм взаимодействия индустриально-строительного комплекса с конечными потребителями жилья и создания дополнительных условий по привлечению финансовых ресурсов населения в осуществление процесса строительства жилых домов, а также получения прибыли.

Участие в коммандитном товариществе предоставляет вкладчику следующие преимущества:

– во-первых, внесенные вкладчиков денежные средства номини-руются в долл. США, что позволяет уберечь их от инфляции;

– во-вторых, по окончании финансового года и по результатам финансово-хозяйственной деятельности коммандитного товарищества вкладчик имеет право на получение дивидендов, начисленных на сумму вклада. Начисление дивидендов производится на рублевые суммы в соответствии со сроками их внесения в течение года. Начисленные дивиденды могут быть получены вкладчиком в денежной форме либо капитализированы к сумме вклада;

– в-третьих, постоянно пополняя сумму вклада, вкладчик имеет возможность получить скидки, а также реально накопить достаточную сумму для улучшения своих жилищных условий.

Скидки при покупке квартиры возможны на следующих условиях накопления вкладов:

– 1-й год – 3 %;

– 2-й – 3,5 %;

– 3-й – 5 %;

– в последующие годы – увеличение на 1 %, но не более 17,5 %.

Аренда с правом выкупа жилых помещений.

Аренда с правом выкупа жилых помещений представляет собой основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование жилыми помещениями, а также распоряжение ими после внесения полной выкупной стоимости и оформления права собственности на них в соответствии с действующим законодательством.

Договор аренды с правом выкупа – это соглашение, по которому арендодатель передает арендатору жилое помещение без ограничения его размеров за договорную плату во временное владение и пользование для проживания граждан до внесения всей выкупной стоимости и оформления права собственности, а арендатор обязуется использовать его в соответствии с назначением и своевременно выполнять обязательства по договору.

Объектом договора аренды с правом выкупа жилых помещений может быть изолированное жилое помещение, пригодное для проживания, благоустроенное применительно к условиям Москвы, отвечающее санитарным и техническим нормам, а также находящееся в доме, не подлежащем включению в план капитального ремонта по решению правительства Москвы к моменту заключения договора аренды с правом выкупа.

Договор аренды с правом выкупа заключается, как правило, на 5 лет.

Согласно данному Положению в договоре аренды с правом выкупа выкупная стоимость жилого помещения на момент заключения договора выражается в конкретной сумме, равной фактической стоимости строительства по данным, устанавливаемым уполномоченным государственным органом с учетом места расположения и технических характеристик дома и жилого помещения.

Окончательная выкупная стоимость жилого помещения определяется, исходя из действительной стоимости строительства 1 кв. м общей площади на момент окончания срока действия договора аренды с правом выкупа.

Согласно данному Положению выкупная стоимость на момент заключения договора и окончательная выкупная стоимость на момент истечения срока действия договора рассчитываются по методике определения выкупной стоимости жилых помещений предоставляемых по договорам аренды с правом выкупа.

В договоре указываются срок квартального платежа в счет выкупа и его величина. Выкупная стоимость жилого помещения может быть оплачена как до наступления срока внесения первого платежа в счет выкупа, так и до окончания срока действия договора аренды с правом выкупа.

При внесении всей выкупной стоимости жилого помещения до окончания срока действия договора аренды с правом выкупа жилое помещение признается находящимся в залоге у арендодателя до исполнения арендатором его обязательств по договору аренды с правом выкупа.

Арендатор обязан в установленные договором аренды с правом выкупа сроки вносить арендную плату, платежи за коммунальные и прочие услуги на расчетный счет жилищного предприятия, осуществляющего управление жилищным фондом, а также принимать долевое участие в расходах, связанных с содержанием дома и придомовой территории. Платежи за коммунальные и прочие услуги, а также долевые расходы, связанные с содержанием дома и придомовой территории, в стоимость недвижимости непосредственно не засчитываются, а платятся отдельно. Следовательно, стоимость недвижимости в этом варианте рыночных продаж увеличивается на эту сумму.

Арендатор обязан в установленные договором аренды с правом выкупа сроки вносить платежи в счет выкупа.

Если арендатором были произведены улучшения, составляющие принадлежность жилого помещения и неотделимые без вреда для конструкций жилого помещения, то произведенные арендатором с письменного согласия арендодателя улучшения за собственные средства арендатора подлежат возмещению арендодателем по их сметной стоимости в ценах, действующих на момент производства работ.

Постановлением правительства Москвы от 7 апреля 1998 г. № 284 утверждена методика «Расчет выкупной стоимости жилых помещений на момент заключения договора аренды с правом выкупа и окончательной выкупной стоимости на момент истечения срока действия такого договора с учетом местоположения и технических характеристик жилья».

Расчет выкупной стоимости жилых помещений на момент заключения договора аренды с правом выкупа и окончательной выкупной стоимости на момент истечения срока действия такого договора с учетом местоположения и технических характеристик жилья производится согласно методике, утвержденной распоряжением мэра Москвы от 24 июня 1996 г. № 15/1-РМ «Об утверждении методики расчета цены продажи жилья, реализуемого физическим и юридическим лицам по решениям правительства Москвы».

Унитарное предприятие «Московский городской центр арендного жилья» является уполномоченной правительством Москвы организацией по заключению и оформлению договоров аренды с правом выкупа жилых помещений, находящихся в собственности города Москвы и предназначенных для продажи юридическим лицам, а также по реализации жилых помещений по договорам купли-продажи с рассрочкой платежа, предоставляемой гражданам по договорам коммерческого найма.

Продажа жилых помещений с рассрочкой платежа.

Могут быть выкуплены жилые помещения, ранее предоставленные юридическим лицам по договорам аренды и физическим лицам по договорам коммерческого найма либо

иному договору, и жилые помещения, выделяемые на реализацию с рассрочкой платежа, а также свободные (освободившиеся) комнаты в квартирах коммунального заселения.

Покупателем жилого помещения по договору купли-продажи с рассрочкой платежа может быть любое юридическое лицо, зарегистрированное в городе Москве и Московской области, либо имеющее в Москве и Московской области свои филиалы или представительства, которым жилые помещения предоставлены по договору аренды, либо физическое лицо, которому жилые помещения переданы по договору коммерческого найма либо иному договору.

Заключение договора купли-продажи с рассрочкой платежа жилого помещения не влечет передачу права собственности на него до внесения всей обусловленной договором купли-продажи суммы выкупа и оформления права собственности на него в установленном законом порядке.

Договор купли-продажи с рассрочкой платежа заключается, как правило, на 5 лет. Изменение срока договора купли-продажи с рассрочкой платежа допускается по соглашению сторон. По истечении срока договора и внесении всей выкупной стоимости жилое помещение оформляется в собственность.

Выкупная стоимость жилого помещения указывается в конкретной сумме, выраженной в иностранной валюте или условных денежных единицах. Сумма, подлежащая уплате в счет выкупа, вносится, в рублях и определяется по официальному курсу соответствующей валюты на день оплаты.

Выкупная стоимость жилого помещения с рассрочкой платежа рассчитывается по методике определения выкупной стоимости жилых помещений, предоставляемых по договорам аренды с правом выкупа. При этом указывается срок квартального платежа в счет выкупа и его величина. Предполагается, что выкупная стоимость жилого помещения может быть оплачена до окончания срока действия договора купли-продажи с рассрочкой платежа.

Оплата жилых помещений, предоставляемых по договору купли-продажи с рассрочкой платежа, осуществляется следующим образом. Размер платежей в счет выкупа определяется ежеквартально, исходя из стоимости жилого помещения. Не подлежат зачету в счет выкупа плата за коммунальные услуги и плата за услуги по эксплуатации, содержанию и ремонту жилищного фонда, а также стоимость произведенных покупателем улучшений, составляющих принадлежность жилого помещения. Это также увеличивает реальную стоимость недвижимости.

При неуплате покупателем в срок платежей, установленных настоящим Положением, должна начисляться пеня в размере 0,1 % с просроченной суммы за каждый день просрочки.

Покупатель жилого помещения, являющийся юридическим лицом, оплачивает по договору с организацией, осуществляющей управление строением услуги по эксплуатации, содержанию и ремонту дома и придомовой территории – исходя из фактической стоимости услуг, коммунальные услуги – по действующим для данной группы потребителей тарифам и исходя из объема потребленных ресурсов. Покупатель жилого помещения, являющийся физическим лицом, оплачивает коммунальные услуги и услуги по эксплуатации, содержанию и ремонту дома и придомовой территории по ставкам в соответствии с установленным порядком.

Риск случайной гибели или случайного повреждения жилого помещения, предоставленного по договору купли-продажи с рассрочкой платежа, лежит на продавце до внесения полной выкупной стоимости жилого помещения. После внесения покупателем полной выкупной стоимости жилого помещения риск случайной гибели лежит на покупателе.

При повреждении жилого помещения ответственность виновной стороны (продавца или покупателя) определяется, исходя из суммы, на которую понизилась стоимость, неза-

висимо от стоимости жилого помещения на момент передачи его покупателю по договору купли-продажи с рассрочкой платежа.

Продажа жилья с зачетом стоимости жилой площади, принадлежащей гражданам на праве собственности.

Право на приобретение жилого помещения большего размера предоставляется гражданам, которым жилые помещения принадлежат на праве собственности.

Оценка стоимости занимаемого гражданами жилого помещения производится Бюро технической инвентаризации с последующим определением рыночной цены. При этом заключается договор мены о прекращении прав собственности на принадлежащее гражданину-собственнику жилое помещение с передачей их департаменту муниципального жилья и о возникновении прав собственности на жилое помещение большего размера, предоставляемого департаментом муниципального жилья гражданину-собственнику с зачетом стоимости передаваемого и принадлежащего ранее гражданину-собственнику. При этом устанавливается срок оплаты разницы в стоимости имеющегося у гражданина-собственника жилого помещения и предоставляемого департаментом муниципального жилья. Договор мены заключается с условием оплаты гражданином-собственником разницы в стоимости приобретаемого жилого помещения и имеющегося в собственности.

Незавершенное строительство жилых зданий. В жилищном строительстве особая роль принадлежит незавершенному строительному производству. Тысячи недостроенных объектов, миллионы квадратных метров жилья «заморожены» на неопределенное время – нет средств на достройку. Разные заказчики в свое время за счет различных источников финансирования эти стройки открыли, а продолжить не могут из-за хронического безденежья. Необходимо вовлечь этот отложенный инвестиционный потенциал в систему хозяйственных отношений, где рыночные регуляторы способны не только оживить омертвленный капитал, но и представить его очевидным инструментом «разогрева» рынка капитальных вложений в той части, которая касается жилищного строительства.

Сегодня сложилась парадоксальная ситуация, когда отсутствие законодательной базы приводит к тому, что становится выгодным даже законченное строительством жилье не оформлять юридически. То есть жилье построено, а акт сдачи в эксплуатацию не подписан. Ведь как только оформишь ввод незавершенного строительства в установленном порядке – тут же придется платить налог на недвижимость.

В связи с этим идея вовлечения незавершенного жилья в хозяйственный оборот заключается в стимулировании государством развития рынка незавершенной недвижимости. По мнению д-ра экон. наук Е. Кудашева, этого можно добиться путем введения налога на незавершенное строительство по ставке ускоренной амортизации, т. е. на уровне ориентировочно 15–20 % в год от суммы вложенных средств в текущих ценах за пределами нормативного срока строительства.

По его мнению, налог должен быть дифференцированным по срокам инвестирования в незавершенное строительство (чем больше срок – тем выше величина налога) и по степени технической готовности объектов жилья (чем выше готовность – тем больше величина налога). Этот налог должен выполнять конфи-скационную роль. Введение налога побудит владельцев незавершенного строительства либо изыскать возможности для достройки жилья, либо выставить его на продажу, что приведет к многократному падению цен на него при единовременном принудительном «выбросе» на рынок объектов жилищной «незавершенки». Поскольку законом должна быть запрещена его вторичная перепродажа, новый владелец будет лишен возможности приобретать его впрок, опасаясь повышенных налоговых плат, и окажется заинтересованным в завершении строительства.

Использование незавершенных строек будет означать привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов в жилищное строительство, что приведет к дополнительному вводу по стране **3,5** – 4 млн. кв. м полезной площади жилья.

За последнее время в ряде регионов активизировалась деятельность коммерческих структур, активно скупающих недостроенные жилищные объекты в расчете на их выгодную перепродажу в дальнейшем.

В целях реализации незавершенных строительством объектов правительством РФ принят ряд нормативно-методических документов.

Передача объектов для завершения строительства, когда достройка объектов будет осуществляться с сохранением на эти объекты части имущественных прав первоначального заказчика объекта, осуществляется путем инвестиционного конкурса.

Указанный конкурс объявляется на долевое участие в инвестировании строительства жилого дома в объеме средств, необходимых для достройки объекта с обеспечением ввода его в эксплуатацию в установленный срок.

Перед началом конкурса определяются доли первоначального заказчика объекта и победителя (победителей) конкурса в праве общей долевой собственности на готовый к эксплуатации жилой дом. Собственные и заемные средства подрядных организаций, затраченные при строительстве объекта, учитываются при определении их доли в праве общей долевой собственности на готовый к эксплуатации жилой дом.

Указанные доли определяются пропорционально стоимости фактически произведенных затрат на строительство (стоимости фактически выполненных и оплаченных работ, услуг), а также стоимости предстоящих затрат для завершения строительства объекта на дату проведения оценки в сопоставимых ценах. При определении долей может учитываться стоимость благоустроенного земельного участка и инфраструктуры.

Инвестиционный конкурс может быть:

– открытым – когда участниками выступают любые заинтересованные юридические или физические лица;

– закрытым – когда участниками выступают юридические и физические лица, получившие приглашение на участие в конкурсе, круг которых определен организатором конкурса.

При этом в договоре на достройку объекта закрепляются:

– доли первоначального заказчика объекта и победителя (победителей) конкурса в праве общей долевой собственности на готовый к эксплуатации жилой дом;

– порядок приобретения победителем (победителями) конкурса имущественных прав на достраиваемую долю жилого дома в результате инвестирования строительства объекта.

Первоначальный заказчик объекта может использовать свою долю в готовом к эксплуатации жилом доме для предоставления ее определенным категориям победителей закрытого инвестиционного конкурса (в частности, в случае закрытого конкурса – очередникам на улучшение жилищных условий, увольняемым в запас военнослужащим и вынужденным переселенцам).

В случае принятия решения о продаже незавершенных жилых объектов проводится также коммерческий конкурс, обязательным условием которого является завершение строительства этих объектов с правом их последующей продажи.

Порядок организации инвестиционного и коммерческого конкурсов. В случае проведения коммерческого конкурса указывается начальная цена объекта, при проведении инвестиционного конкурса – доли собственника объекта и победителя конкурса в общей долевой собственности на готовый к эксплуатации жилой дом и объем инвестиций, необходимых для завершения строительства объекта.

Начальная цена объекта для коммерческого конкурса определяется на основе акта оценки стоимости объекта в размере фактических затрат на строительство (стоимости фактически выполненных и оплаченных работ, услуг по объекту). Сумма задатка для участия в конкурсе составляет 10 % от стоимости достройки объекта.

Победителем конкурса признается участник, предложивший минимальный срок завершения строительства и принявший на себя обязательства по выполнению условий конкурса.

Обязательными условиями коммерческого конкурса являются:

– завершение строительства объекта в установленный срок с правом продажи готовых к эксплуатации объектов;

– использование объекта, его отдельных частей помещений в соответствии с назначением, определенным проектной документацией;

– оплата затрат на организацию конкурса и комиссионных сборов.

Критерием определения победителя конкурса является максимальная цена продажи объекта. Победителем конкурса признается участник, предложивший максимальную цену и принявший на себя обязательства по выполнению условий конкурса.

Распоряжением мэра Москвы в целях привлечения инвестиций в строительный комплекс Москвы, а также возмещения затрат на строительство объектов недвижимости и ввод их в эксплуатацию в условиях насыщенного рынка утверждена концепция реализации объектов незавершенного строительства (долгострой) муниципальной собственности.

Согласно концепции реализации объектов незавершенного строительства (долгострой) муниципальной собственности на инвестиционных конкурсах к объектам долгостроя муниципальной собственности относятся объекты незавершенного строительства, по которым истекли нормативные сроки строительства, установленные проектом организации строительства, титульным списком или контрактом; объекты, по которым правительством Москвы принято решение о прекращении финансирования, а также объекты, выставлявшиеся на торги по применяемой схеме реализации объектов незавершенного строительства и не проданные в течение года с момента их выставления на первые торги, по которым признана нецелесообразной продажа в установленном порядке по причине низкой ликвидности (Шевчук Д.А. Экономика недвижимости: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

3.4. УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Объекты недвижимости создаются или приобретаются в собственность для предпринимательской деятельности или для удовлетворения личных или общественных (социальных) потребностей. В соответствии с этим и задачи управления недвижимостью, и способы их решения имеют свои особенности.

Как вид предпринимательской деятельности управление недвижимостью подразумевает выполнение всех операций, связанных с недвижимостью: инвестиционные, строительные, риэлтерские, владения и пользования, залоговые и обменные, доверительное управление.

*Управление недвижимостью – осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений (поддержание **их** сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника.*

Одним из ведущих вузов России в области управления недвижимостью является Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), в частности Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ).

Управление недвижимостью включает:

– систему законодательного и нормативного регламентирования и контроля поведения всех субъектов рынка недвижимости, осуществляемую государственными органами;

– оформление и регистрацию правоустанавливающих и других документов на объекты недвижимости;

– управление объектами недвижимости в интересах собственника.

Объектами управления выступают как собственно объекты недвижимости, так и соответствующие им системы – муниципальный, ведомственный и частный жилой фонд, товарищества собственников жилья, земельный и лесной фонд и т. д.

Управление недвижимостью осуществляется в трех направлениях:

– *правовом* – распределение и комбинирование прав на недвижимость;

– *экономическом* – управление доходами и затратами, формирующимися в процессе эксплуатации недвижимости;

– *техническом* – содержание объекта недвижимости в соответствии с его функциональным назначением.

Основной задачей этого вида предпринимательской деятельности является **достижение максимальной эффективности использования недвижимости в интересах собственника.**

Управление недвижимостью – это деятельность, осуществляемая на свой риск, направленная на извлечение прибыли (от своего имени или по поручению собственника) от реализации полномочий владения, пользования и распоряжения недвижимостью.

Управление недвижимостью может быть *внутренним* и *внешним.*

Внутреннее управление недвижимостью — это деятельность субъекта рынка недвижимости, регламентированная ее собственными нормативными документами (кодексом, уставом, положениями, правилами, договорами, инструкциями и т. п.).

Внешнее управление недвижимостью ~ это деятельность государственных структур (или их уполномоченных), направленных на создание нормативной базы, и контроль за соблюдением всеми субъектами рынка недвижимости установленных норм и правил.

С точки зрения управления недвижимостью субъектами рынка недвижимости выполняются следующие виды воздействия на недвижимость:

1. Государственное регулирование рынка недвижимости-.

а) путем прямого вмешательства, т. е. прямое административное управление, включающее в себя:

– создание законов, постановлений, правил, инструкций и положений, регулирующих функционирования рынка недвижимости;

– введение механизма ответственности за нарушение нормативных требований при совершении сделок с объектами недвижимости;

– контроль за соблюдением всеми субъектами рынка недвижимости установленных норм и правил;

– регистрация прав на объекты недвижимости и сделок с ними;

– лицензирование предпринимательской деятельности в сфере недвижимости.

б) путем косвенного воздействия, т. е. экономические методы управления рынком недвижимости:

– налогообложение объектов недвижимости и предоставление льгот;

– реализация государственных целевых программ (прил. 7);

– установление амортизационных норм;

– реформирование жилищно-коммунального хозяйства;

– комплексное решение вопросов землепользования и приватизации земли, развития инженерной инфраструктуры и т. д.

2. *Общественное воздействие.* Реакция широких слоев общества, в том числе и профессиональных участников рынка недвижимости, на те или иные операции с недвижимостью, которая служит основой для нормативных актов, положений и т. д.

3. *Управление* определенными ***объектами недвижимости:***

– операционной недвижимостью – недвижимость, которую собственник использует для ведения конкретной предпринимательской деятельности;

– инвестиционной недвижимостью – недвижимость, которую собственник использует для получения максимальной прибыли.

4. *Управление системами объектов недвижимости субъектов Федерации:*

– управление системами жилой недвижимости;

– нежилой.

Обслуживанием городского жилого фонда занимаются районные жилищные агентства (РЖА).

Системами нежилой недвижимости управляют районные агентства КУГИ.

В качестве примера управления жилой недвижимостью можно привести создание

Управляющий недвижимостью — это юридическое или физическое лицо, которое по договору с собственником объекта недвижимости и в его интересах в течение определенного срока времени от своего имени совершает любые юридические и фактические действия с этим объектом, если они не запрещены законом или договором доверительного управления.

Деятельность управляющего недвижимостью предполагает эффективное взаимодействие не только с собственником и пользователем недвижимости как основными субъектами рынка недвижимости, но и с подрядными организациями, которые осуществляют уборку и ремонт объектов недвижимости, поставляют электроэнергию, воду, тепло. В обязанности управляющего входит создание собственного коллектива работников, обслуживающих вверенный объект.

«Стандарты профессиональной практики управляющих недвижимостью», принятые Национальной ассоциацией управляющих недвижимостью России, определяют управление недвижимостью как деятельность в интересах собственника в отношении какой-либо

сферы деятельности на определенном этапе жизненного цикла объекта недвижимости: замысел; анализ, проектирование; возведение (строительство); ввод в эксплуатацию; обращение (купля, продажа, аренда и пр.) и употребление (сервис); обслуживание, эксплуатация и ремонт; капитальный ремонт, модернизация, реконструкция и реставрация; изменение функционального назначения; утилизация.

Работа с объектом производственной недвижимости представляет собой достаточно сложный процесс, состоящий из нескольких этапов.

1. Отношения с собственниками объектов недвижимости играют ключевую роль в успехе управления объектом, ибо от сложившихся отношений в основном будет зависеть результат. Деятельность управляющего в отношениях с собственником должны быть легитимны и прозрачны, а взаимоотношения между собственником и управляющим соответственно оформлены.

Правоотношения между собственником и управляющим прописаны только в ГК РФ, где содержатся лишь общие положения. В результате сохраняется возможность одностороннего отказа от договора учредителем управления и в то же время невозможность одностороннего отказа доверительного управляющего. Управляющий не может распоряжаться доверенным имуществом, за исключением случаев, предусмотренных договором. Когда управляющая компания оказывается чьим-либо должником, на имущество, которым она управляет, обращается взыскание. Существует и масса других подводных камней.

Теоретически доход управляющего объектом недвижимости может составлять 15 % от оборота или чистого дохода, но по опыту он колеблется в пределах от 8 % до 50 % в зависимости от состояния и доходности объекта недвижимости.

2. Формирование цели и стратегии коммерческого использования объекта недвижимости. Целью может быть перепродажа объекта недвижимости или получение постоянного дохода. В большинстве случаев в качестве цели ставится рост доходов, уменьшение расходов и повышение ликвидности объекта недвижимости. Для этих целей управляющий определяют центры доходов и расходов, выявляет и исключает неэффективные информационные и денежные потоки и т. д. в процессе развития проекта управления объектом недвижимости, по мере возникновения внешних и внутренних факторов (продажа долей собственности, долги собственника и т. п.) стратегия развития проекта управления объектом недвижимости будет меняться.

3. Анализ ситуации, планирование и отчетность. Приступая к работе управляющего объектом недвижимости, менеджер должен вовлечь в процесс управления объектом персонал, который на начальном этапе может быть не заинтересованным в действиях управляющего. Методы могут быть разные: от объяснения людям целей и задач доверительного управления объектом недвижимости до применения систем денежного вознаграждения, а при необходимости и увольнения с согласия собственника активно сопротивляющихся переменам работников.

Как правило, приступая к работе, управляющий сталкивается с низким качеством финансового анализа, неэффективным документооборотом, нарушениями в бухгалтерском учете, излишками малоценного имущества и т. д. определение путей реорганизации предприятия от производственной структуры к управляющей недвижимостью с конкретным выделением направлений возможно только, проведя обстоятельный анализ. Как показывает практика развития недвижимости, на первом этапе коммерческого использования объектов недвижимости весь доход должен инвестироваться в сами объекты, на втором – доходы могут быть распределены между собственником и инвестициями в объект недвижимости, и только на третьем этапе весь доход может поступать в распоряжение собственника.

4. Содержание объекта недвижимости. Обеспечение полноценной эксплуатации объектов недвижимости в течение всего нормативного срока службы достигается за счет свое-

образного «инструментария», куда входят технические нормы и правила, методы исследования и оценки состояния отдельных конструктивных элементов. Анализ деятельности по содержанию объекта недвижимости в зарубежных странах показывает, что одним из главных инструментов является технический паспорт объекта недвижимости. Под этим сходным названием понимается инструкция по эксплуатации и обслуживанию недвижимости. Необходимо отметить существенную разницу между двумя этими понятиями. Эксплуатирует объект пользователь – арендатор, предприниматель и т. д., в этом смысле эксплуатация является синонимом использования. Для нормального содержания объекта необходимо иметь четкое представление об условиях эксплуатации: предельные значения нагрузок и их характер, разрешенные и запрещенные действия пользователя. Обслуживают же объект специализированные организации, выполняющие те или иные виды работ (санитарная уборка, вывоз мусора и твердых бытовых отходов, ремонт и т. д.).

Технический паспорт объединяет сведения, касающиеся эксплуатации и обслуживания и выполняет функции информационной системы. Все необходимые для ухода за недвижимостью и ее обслуживания документы (например, чертежи, техническая документация, инструкции по техобслуживанию оборудования и строительных деталей, полученные от изготовителей) входят в техпаспорт здания в качестве приложений. В техпаспорте фиксируется также история ремонта объекта, что поможет при проектировании нового ремонта. Это создает необходимые условия для согласования интересов всех сторон, задействованных в содержании объекта недвижимости.

Одна из задач применения техпаспорта объекта недвижимости – передача данных о зданиях и относящихся к ним машинах и оборудовании в удобной для пользования форме владельцам и арендаторам зданий, организациям по уходу за недвижимостью.

Техпаспорт здания составляется таким образом, чтобы с его помощью на объекте недвижимости в здании и на территориях, прилегающих к нему) можно было бы:

– после окончания строительства или капремонта здания начать в плановом и целесообразно рассчитанном порядке уход, обслуживание и содержание в порядке конструкций, систем оборудования и дворовых территорий;

– постоянно осуществлять функции по уходу, обслуживанию и содержанию в порядке объектов недвижимости таким образом, чтобы при оптимальных затратах добиться роста их доходности;

– обеспечить запланированные периоды содержания и сроки эксплуатации конструкций и систем оборудования, а также энерготехническое хозяйство;

– обеспечить надлежащее составление договоров об уходе за объектом недвижимости, а также осуществление мероприятий по уходу и обслуживанию и контроль за их выполнением.

Техпаспорт здания состоит из материалов, составленных и собранных по конкретному проекту. При строительстве нового здания техпаспорт составляется таким образом, чтобы в нем были отражены важные для объекта данные, а именно:

• общие данные об объекте;

• контактные данные участников проектирования и строительства объекта недвижимости;

• задачи ухода, обслуживания и содержания в порядке конструкций и оборудования;

• данные о расположении важнейших машин и помещений обслуживания, а также необходимые количественные данные;

• внутренние и наружные поверхностные конструкции;

• плановые показатели внутреннего климата, другие плановые показатели, уровни качества технического ухода и обслуживания, а также рабочие показатели систем;

• плановые сроки эксплуатации важнейших конструкций и строительных деталей, установленные на этапе проекта;

• количественные данные машин по содержанию в порядке, а также предполагаемые периоды содержания и, задачи;

• ведение ежедневного журнала ремонта и мониторинг ежегодного потребления материально-технических ресурсовна проведение ремонта;

• инструкции по действиям в исключительных и аварийных ситуациях;

• данные о приложениях к техпаспорту.

В случае проекта капитального ремонта техпаспорт объекта недвижимости с приложениями рекомендуется составлять, передавать и пересматривать таким же образом, как и при проекте нового строительства, однако с учетом особенностей капремонта.

Особая роль в работе управляющего недвижимостью отводится определению эффективности использования вверенных ему объектов недвижимости.

Эффективность использования объекта недвижимости зависит от процесса формирования доходов и расходов, возникающих при эксплуатации вверенного объекта.

Деятельность управляющего недвижимостью в первую очередь направлена на формирование арендной платы от сдаваемых помещений и ее структуры как основного источника дохода от объекта недвижимости.

Особое внимание управляющий недвижимостью должен уделять формированию структуры затрат на содержание объекта недвижимости, ибо их величина влияет на эффективный доход не только впрямую, но и косвенно через привлекательность объекта недвижимости.

Величина арендной платы устанавливается в объеме, позволяющем покрыть затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией объекта недвижимости, и получить прибыль.

Лимитную величину арендной платы ($А^{лим}_{пл}$), как правило, формируют три группы затрат:

$$А^{лим}_{пл.} = К_{пл.} + О_б + З_{о.н.}, \quad (3.1)$$

где $К_{пл.}$ – коммунальные платежи;

$О_б$– отчисления в бюджет и внебюджетные фонды;

$З_{о.н.}$ – затраты управляющего по содержанию объекта недвижимости.

Первая группа затрат К*пл.* определяется по фактическому потреблению ресурсов и ставкам за их единицу. В договорах аренды может быть предусмотрено условие, по которому арендатор самостоятельно проводит коммунальные платежи за арендуемое помещение. Реализация этих условий возможна, если в договоре указывается номер счетчика (или расчетный способ определения затрат ресурса) и адресность платежей оплаты стоимости потребляемого ресурса.

Управляющая компания, как правило, имеет лицензии на торговлю теплом, электроэнергией и услугами связи. Это позволяет арендаторам относить коммунальные расходы на себестоимость продукции, что делает популярными тренажерные залы, солярии и прочие услуги в области фитнесса.

Сдача в аренду нежилых помещений – одно из направлений предпринимательской деятельности для управляющего недвижимостью, который является плательщиком налогов на добавленную стоимость, прибыль, содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

В соответствии с действующим законодательством объект недвижимости учитывается на балансе управляющей компании, являющейся плательщиком налогов на имущество и на землю.

Налоги на нужды образовательных учреждений, отчисления в фонды (пенсионный, занятости, медицинского страхования и социального страхования), налоги на пользователей автодорог (если по условиям арендного договора предусмотрено оказание арендатору дополнительных услуг), на содержание правоохранительных органов, на уборку мусора и территории, прилегающей к арендуемому зданию (помещению) составляют отдельную группу затрат.

Управляющий ответственен за охрану окружающей среды и поддержание ее в рамках требований Комитета по окружающей среде, что связано с определенными затратами, возмещение которых должно быть предусмотрено арендной платой.

Вторая группа, связанная с отчислением в бюджет и внебюджетные фонды О*б,* формируется на основании обязательности расчетов с бюджетом. Состав их определяется в соответствии с видом недвижимости:

$$O_б = O_б^{зд} + O_б^{з} \quad \textbf{(3.2)}$$

где $О^{зд}_{б}$ – отчисления в бюджет по объекту недвижимости (части переданной в аренду);

$$O_б^{зд} = O_{кр}^{E} + H_{им}, \quad \textbf{(3.3)}$$

$О^{E}_{кр}$ – ежегодные отчисления, формируемые в управляющей компании на оплату капитального ремонта сданных в аренду помещений:

$$O_{кр}^{E} = Ф_{осн.}^{б} \times H_{а.о.} \times n_1 \times n_2 \times n_3, \quad \textbf{(3.4)}$$

$Ф^{б}_{осн}$ – балансовая стоимость арендуемого имущества, являющейся основой расчета обязательных платежей управляющей компании;

$Н_{а.о.}$ – норма амортизационных отчислений в коэффициентах;

n_1 – норма накладныхрасходов подрядчика, принявшего на себя ведение работ по капитальному ремонту, %;

n_2 —планируемая прибыль подрядчика, %;

n_3 – налог на добавленную стоимость по работам капитального ремонта сдаваемого в аренду имущества %;

$H_{им}$ – налог на имущество;

$О^{з}_{б}$ – *отчисления* в бюджет по земельному участку в целом или его части, приходящейся на долю арендуемого объекта недвижимости.

$H_{им}$ (годовая величина платежа) определяется произведением остаточной стоимости имущества, переданного в аренду, на ставку налога на имущество, установленную законодательством.

Составляющая, формируемая по обязательным платежам за землю**, использует** величину земельного участка (S_i), арендуемого полностью, или приходящуюся в расчете на арендуемую площадь нежилого помещения:

$$O_д^з = S_i \times H_{зем.} + S_i \times H_{уб.}, \textbf{(3.5)}$$

S_i – площадь земельного участка в квадратных метрах, приходящаяся на арендуемую площадь помещения;

$H_{зем.}$ – нормативная ставка за землю, установленная по данному участку;

$H_{уб.}$ – плата за уборку территории – по ставкам, установленным для данной территории местными органами власти.

Третья группа затрат $З_{о.н.}$, связанная с расходами управляющей компании на содержание объекта аренды, определяется по методу калькулирования затрат. Они могут включать в себя:

§ прямые затраты (З):

– на материалы;

– на аренду офисного помещения или при наличии собственного офисного помещения – амортизацию;

– на амортизацию оборудования;

– на заработную плату;

– на отчисления во внебюджетные фонды;

– на коммунальные расходы;

– на транспортные;

– на прочие;

§ накладные расходы (НР):

– стоимость консультационных услуг;

– услуг аудитора;

– представительские расходы;

– расходы на рекламу;

– прочие расходы;

§ налоги (Н):

– на имущество;

– на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы;

– прочие.

Сумма затрат $З_{о.н.}$ управляющей компании по виду деятельности, связанной с арендой нежилых помещений, можно рассчитать по формуле:

$З_{о.н.} = З + НР + Н$, **(3.6)**

Затраты по каждому конкретному помещению, передаваемому в аренду, определяются из выражения:

$$З = \frac{З_{о.н.}}{S_{общ}} \times S_{р}, \quad (3.7)$$

где $З_{о.н.}$ – удельная величина суммы затрат управляющей компании, связанных с арендой нежилых помещений;

$S_{общ}$ – общая площадь сдаваемых управляющей компанией в аренду помещений;

$S_р$– площадь арендуемого помещения.

При проведении таких расчетов управляющая компания имеет обоснованные данные для осуществления маркетинга по сделкам аренды нежилых помещений.

Договорная арендная плата будет отличаться от ее лимитной величины. Часть этой суммы может формировать страховой фонд сделок по аренде нежилых помещений, а оставшаяся образует ожидаемую прибыль управляющей компании по данному виду деятельности.

В структуре расчета арендной платы используются величины показателей, ставок налогов или иных платежей, которые устанавливаются законодательным путем или иным образом, не зависимым от управляющей компании. Это предопределяет необходимость пересмотра в течение времени величин как лимитной, так и договорной арендной платы. Эти условия, хотя и очевидны, но должны быть оговорены в договоре аренды.

Дополнительным источником может служить объем услуг, оказываемых арендатором. К их числу можно отнести создание общественной автомобильной парковки, предоставление услуг связи, современной, офисной техники и мебели.

Потенциальный Доход – суммарная арендная плата, получаемая от сдачи объекта недвижимости в аренду без учета потерь и расходов.

Действительный (эффективный) доход – это потенциальный доход, скорректированный на величину потерь от незанятости помещений, льгот по арендной плате, потерь от недобросовестных арендаторов и пр., называется действительным (эффективным) доходом.

Как показал опыт работы бизнес-центров, экономически выгоднее недобирать потенциальный доход, но зато иметь стопроцентную загрузку. Для управляющих недвижимостью привлекательными являются объекты, принадлежащие городу. Однако из-за несовершенного законодательства доверительное управление не получило широкого распространения.

Специалисты рынка недвижимости утверждают, что в городе не существует нормативной базы, регламентирующей передачу зданий в управление, за исключением примерной формы договора, утвержденной в феврале 1996 г.

Правоотношения между собственником и управляющим прописаны только в ГК РФ. Но ГК РФ содержит лишь общие положения. В результате сохраняется возможность одностороннего отказа от договораучредителем управления и в то же время невозможность одностороннего отказа доверительного управляющего. Управляющий не может распоряжаться доверенным имуществом, за исключением случаев, которые предусмотрены договором. Когда же управляющая компания оказывается чьим-либо должником, на имущество, которым она управляет, обращается взыскание. Существует и масса других сложностей.

Система управления недвижимостью в субъектах Федерации решается по разному и принимают в ней участие различные отраслевые структуры, работу которых координирует Администрация субъекта. Структура органов управления недвижимостью и компетентных

органов исполнительной власти по управлению недвижимостью в Москве и Санкт-Петербурге представлена на рис. 3.3, 3.4 и в прил.8.

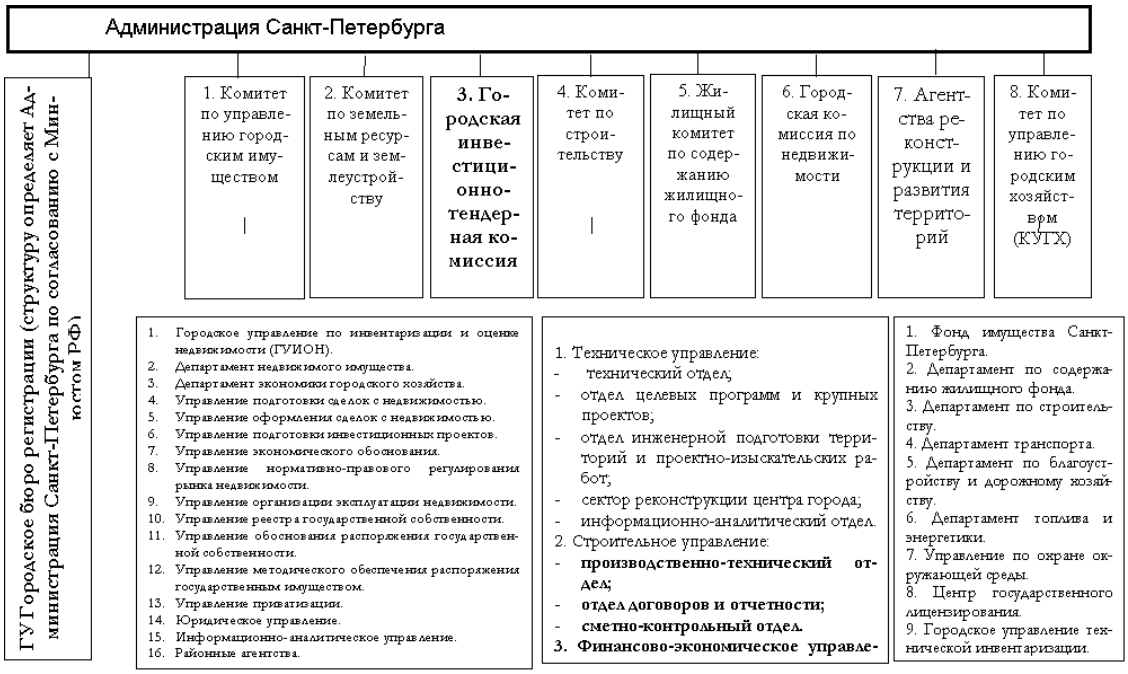


Рис. 3.3. Государственные органы управления недвижимостью

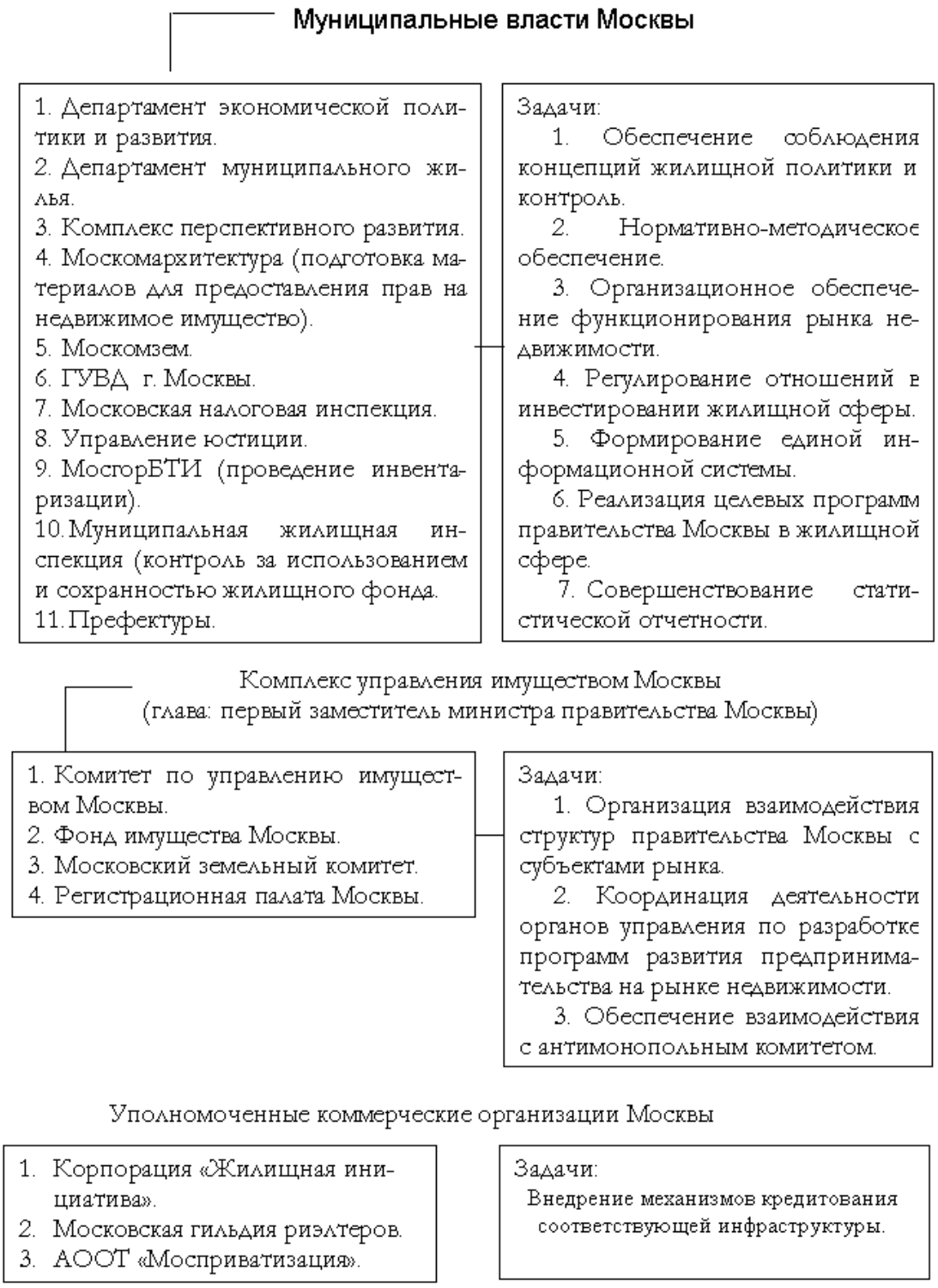


Рис. 3.4. Структура органов управления недвижимостью в Москве

Таким образом, мы рассмотрели основные вопросы, связанные с субъектами рынка недвижимости. Далее необходимо рассмотреть, каким образом они взаимодействуют с государственными органами на предмет регистрации прав на недвижимость и сделок с ней.

Глава 4. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ И СДЕЛОК С НЕЙ

4.1. ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Недвижимость как экономическая категория представляет собой физический объект и право собственности на него.

В нашей стране исторически возник и долгое время развивался единственный вид собственности на объекты недвижимости – колхозно-кооперативный. В связи с переходом к рыночным условиям в России появились другие формы собственности на объекты недвижимости:

– общественных организаций;

– недвижимость, принадлежащая акционерным обществам.

В РФ вся недвижимость имеет следующие основные виды собственности:

– государственная (муниципальная);

– частная.

Государственная собственность объектов недвижимости предполагает такую систему экономических отношений между гражданами РФ, при которой управление и распоряжение этими объектами осуществляют органы государственной (муниципальной) власти.

При этом собственность на объекты недвижимости может быть в нескольких формах:

– объекты недвижимости народнохозяйственного значения (например, сооружения, причисленные к памятникам архитектуры и искусства);

– на уровне того или иного национального образования;

– областная или краевая собственность объектов недвижимости (она, как правило, носит коммунальный характер);

– объекты недвижимости, находящиеся в собственности определенного города, района или даже села.

Объекты недвижимости могут находиться как на праве хозяйственного ведения, так и на праве оперативного управления.

При имущественных отношениях ***на праве оперативного управления*** **объектами недвижимости можно владеть и пользоваться в соответствии с целями и задачами собственника.** Когда же объекты недвижимости **находятся** ***на праве хозяйственного ведения,*** то **ими можно владеть, пользоваться и распоряжаться** (что нельзя делать в первом случае).

Объекты недвижимости могут находиться в собственности частного владельца, который обладает исключительным правом владения, пользования и распоряжения (включая продажу данного объекта недвижимости другому лицу).

В соответствии с российским законодательством право собственности предполагает право владения, распоряжения и использования объектов недвижимости в целях и пределах, не нарушающих права собственников, а также соблюдение ограничений (сервитутов).

Под *правомочием* **владения** *понимается основанная на законе* (юридически обеспеченная) *возможность иметь у себя данный объект недвижимости, содержать его в своем хозяйстве* (фактически обладать им, числить на своем балансе и т. п.).

Правомочие **пользования** представляет собой основанную на законе *возможность эксплуатации, хозяйственного или иного использования объекта недвижимости путем*

извлечения из него полезных свойств, его потребления. Оно тесно связано с правомочием владения, ибо по общему правилу можно пользоваться имуществом, только фактически владея им.

Правомочие **распоряжения** означает аналогичную возможность *определения юридической судьбы объекта недвижимости путем изменения, его принадлежности, состояния или назначения* (отчуждение по договору, передача по наследству, уничтожение и т. д.).

У собственника недвижимости одновременно концентрируются все три названных правомочия. Но порознь, а иногда и все вместе они могут принадлежать и не собственнику, а иному законному (титульному, т. е. опирающемуся на определенное юридическое основание – титул) владельцу объекта недвижимости, например, арендатору. Последний **не** только владеет и пользуется недвижимостью собственника-арендодателя по договору с ним, но и вправе с его согласия сдать недвижимое имущество в поднаем (субаренду) другому лицу, произвести действия, улучшающие объект недвижимости, т. е. в известных рамках распорядиться им. Однако следует заметить, что сама по себе «триада» правомочий еще недостаточна для характеристики прав собственника.

Собственник вправе передавать другим лицам свои права владения, пользования и распоряжения принадлежащим ему недвижимым имуществом, оставаясь его собственником, например, при сдаче недвижимого имущества в аренду. На этом основана и предусмотренная возможность передать недвижимое имущество в доверительное управление другому лицу, что не влечет перехода к последнему (доверительному управляющему) права собственности на переданное недвижимое имущество. Доверительное управление является способом осуществления собственником принадлежащих ему правомочий, одной из форм реализации правомочия распоряжения, но вовсе не установлением нового права собственности на недвижимое имущество.

В отношении объекта недвижимости тесно переплетаются две стороны: «благо» обладания объектом недвижимости и получения доходов от его использования и «бремя» несения связанных с этим расходов, издержек и риска. В этом смысле объект недвижимости обязывает владельца быть заботливым хозяином и расчетливым предпринимателем, а отсутствие такого «бремени» риска и потерь никогда не сделает владельца недвижимости настоящим хозяином. Поэтому собственник недвижимости обязан нести «бремя» содержания объекта недвижимости (охрана, ремонт и поддержание в должном состоянии и т. п.), если только законом или договором это «бремя» или его часть не возложены на иное лицо (например, охрана объекта недвижимости – на специально нанятых лиц или организацию, управление недвижимым имуществом банкрота – на конкурсного управляющего и т. д.).

Собственник недвижимости также несет риск случайной гибели или порчи объекта недвижимости, т. е. его утраты или повреждения при отсутствии чьей-либо вины в этом. Перенос риска случайной гибели или порчи имущества на других лиц возможен по договору собственника недвижимости с ними (например, по условиям конкретного арендного договора), а также в силу указания закона (в частности, такой риск может нести опекун как доверительный управляющий объектом недвижимости собственника-подопечного, а также унитарное предприятие как субъект права хозяйственного ведения).

Субъектами права собственности могут быть любые субъекты гражданского права, физические и юридические лица (кроме унитарных предприятий и финансируемых собственником учреждений), государственные и муниципальные (публичные) образования. Не могут, однако, выступать в этом качестве образования, не имеющие гражданской (имущественной) правосубъ-ектности, в частности, трудовые и иные «коллективы», различные «общины» и тому подобные объединения граждан (физических лиц), не имеющие никакого собственного имущества, обособленного от имущества их участников. Если же такое имущество потребуется создать и обособить, то произвести это можно будет лишь предусмот-

ренным законом способом, а именно: создав один из видов юридических лиц, и речь тогда пойдет о собственности этого юридического лица. Поэтому никакой «коллективной» или иной «формы собственности» Кодекс не предусматривает. Как уже указывалось выше, собственность может быть только частная и публичная (государственная и муниципальная).

Способы приобретения права собственности принято делить на первоначальные и производные. *Первоначальные* – это когда приобретение прав не связано с правом другого лица на этот объект, и объем прав и обязанностей собственника определяется законом.

Основной первоначальный способ приобретения прав – это правомерная (на законном основании) хозяйственная деятельность субъекта права: право собственности на новую вещь, изготовленную или созданную лицом для себя с соблюдением закона и иных правовых актов, приобретается этим лицом. Это происходит в случаях и в порядке, предусмотренных ГК РФ. Из него следует, что лицо, во-первых, может приобрести право собственности на имуществ, не имеющее собственника, во-вторых, на имущество, собственник которого неизвестен, в-третьих, на имущество, от которого собственник отказался или на которое он утратил право собственности по иным основаниям, предусмотренным законом.

Производные способы приобретения прав – это способы не столько приобретения, сколько перехода права от одного право-обладателя к другому. Иначе, это способы, когда субъект права, желающий приобрести объект недвижимости, должен учитывать, кроме требований действующего законодательства, наличие уже имеющегося правообладателя, его волю передать свои права и обязанности в том или ином объеме.

Приобретение права на недвижимость и владение ею предполагает наличие дополнительных обременении, накладываемых на владельца объектов недвижимости. Так, регистрации прав на земельный участок, ранее находящийся в государственной или муниципальной собственности, предшествует его отвод. Для возведения жилого дома, помимо отвода участка и регистрации права на него за застройщиком, требуется получение разрешения на строительство дома, соблюдение целого ряда противопожарных, санитарных, строительных и иных норм и правил.

После приобретения в установленном порядке прав на недвижимость на собственнике лежит обязанность уплаты налога.

Некоторыми особенностями обладает содержание права собственности на землю и другие природные ресурсы. Конституционная возможность иметь указанные объекты недвижимости в собственности не только государства или муниципальных образований, но и частных собственников, *предполагает и возможность их перехода от одних собственников к другим, т. е. оборот земельных участков и участков недр. Однако этот оборот законодательно ограничен* в общественных интересах так же, как и содержание прав всякого землепользователя или природопользователя. Ведь количество и состав такого рода объектов недвижимости ограничены, а их использование всегда затрагивает интересы общества в целом. Поэтому и свободное, по усмотрению собственника, использование принадлежащих ему правомочий относительно земельных участков и иных природных объектов недвижимости подвергается неизбежным ограничениям в публичных интересах.

Так, собственник должен учитывать природоохранные (экологические) требования и запреты, целевое назначение данных объектов, требования закона по их рациональному использованию, права и интересы соседствующих пользователей и т. д. Это является не ограничением его права собственности на объект недвижимости, а установлением более точных границ его содержания, которое в любом случае не может быть беспредельным.

Наряду с правом собственности на рынке земли необходимо учитывать и ограниченные вещные права на нее, в частности, право пожизненно наследуемого владения, постоянного (бессрочного) пользования земельным участком и сервитуты. Такие права на землю принадлежат лицам, не являющимся ее собственниками, однако имеющим возможность в

том или ином объеме использовать чужие участки в своих интересах без посредничества других лиц и собственника иногда даже помимо его воли. Они сохраняются и при смене собственника земли, т. е. следуют не за собственником, а за самим земельным участком, как бы обременяя его. Об этом надо помнить при осуществлении сделок, т. к. наличие вещных прав на тот или иной земельный участок является определенным ограничением прав самого собственника этой земли.

Для продаваемых застроенных земельных участков устанавливаются публичные сервитута, в соответствии с которыми собственники земельных участков должны обеспечить:

– безвозмездное и беспрепятственное использование мест общего пользования (пешеходные и автомобильные дороги, объекты инженерной инфраструктуры), которые существовали на момент передачи земельного участка в собственность;

– возможность размещения на участке межевых и геодезических знаков и подъездов к ним;

– возможность доступа на участок соответствующих муниципальных служб для ремонта объектов инфраструктуры.

Изменение названных и введение новых публичных сервитутов возможно лишь Федеральным законом или принятыми в соответствии с ним нормативно-правовыми актами.

Установлен особый режим земли как природного ограниченного ресурса. В частности, государственной собственностью считается вся земля, которая прямо не передана в частную и муниципальную собственность, т. е. установлена презумпция (предположение) государственной собственности на землю, что исключает возможность бесхозного ее существования. Поэтому рыночный оборот земель законодательно ограничивается в общих публичных интересах.

Так, не могут быть в частной собственности земли лесного и водного фондов, континентального шельфа и территориальных вод, недра, охраняемые или используемые особым образом территории, участки семеноводческих станций, унитарных государственных сельскохозяйственных организаций и др. Не подлежат приватизации (об этом уже говорилось ранее) земли общего пользования в населенных пунктах (площади, улицы, парки, скверы, пляжи, водоемы и др.), земли заповедников, ботанических садов, оздоровительного и историко-культурного назначения и т. д.

Поскольку земля является одновременно не только специфическим средством производства и объектом хозяйствования, но и важнейшим природным ресурсом, то содержание права собственности на землю определяется как гражданским, так и земельным правом с учетом лесного, водного и природоохранного законодательства.

Отдельно хотелось бы сказать об **особенностях** таких объектах недвижимости, как **квартиры.**

Объектом купли-продажи может быть только квартира, находящаяся в частной собственности. Муниципальная квартира перед совершением операции купли-продажи должна быть приватизирована, т. е. переведена из государственной собственности в частную. Общая собственность возникает в случае, когда одним и тем же объектом недвижимости (например, квартирой) владеют несколько граждан. Общая собственность может быть долевой или совместной.

Общая совместная собственность на квартиру встречается в договорах приватизации, оформленных до 01.01.95 г. (с этой даты договоры приватизации оформляются только в долевую собственность), а также в отношении совместно нажитого в браке имущества супругов. Ее отличие от долевой собственности состоит в том, что распорядиться имуществом, находящимся в совместной собственности, можно только в целом, не деля ее на части, причем, сделать это может любой из собственников с согласия остальных или все собственники

вместе. Общая долевая собственность возникает как при приватизации объекта недвижимости несколькими дольщиками, получении его по завещанию (по отчуждению, по закону), так и при переоформлении совместной собственности в долевую. Доли в долевой собственности могут быть определены по соглашению сторон (например, пропорционально занимаемой участниками жилой площади) или не определены вовсе и тогда они считаются равными. Необходимо учитывать, что при продаже одной из долей владельцы-дольщики имеют право преимущественной покупки за равную цену перед другими покупателями. При дарении своей доли остальные дольщики никакими преимуществами естественно не обладают. Однако, если доля принадлежит ребенку, то ее нельзя дарить, а можно только продавать с одновременным выделением равноценной доли на другой жилплощади (например, при покупке или при прописке ребенка к одному из родителей).

Что касается ЖСК, то гражданин может считать себя собственником ЖСК с момента полной выплаты пая. Таким образом, право собственности на квартиру возникает в результате ее оплаты, а не безвозмездного получения, значит, квартира ЖСК не считается приватизированной и ее владелец сохраняет право на бесплатную приватизацию. У квартиры ЖСК может быть только один собственник – член кооператива, все члены семьи пайщика не являются собственниками, но имеют право проживания. Исключение составляют случаи, когда член ЖСК получал деньги от третьего лица для внесения пая, тогда этому лицу может принадлежать доля собственности, а также супруг пайщика может иметь право на половину доли, оплаченной в период брака.

4.2. СДЕЛКИ С ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

Сделкой называются **осознанные действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение их прав и обязанностей** (юридический факт, порождающий тот правовой результат, к которому стремились субъекты сделки).

Цель любой сделки ~ приобретение права собственности или права пользования имуществом.

Сделка считается действительной при соблюдении четырех условий:

– законность содержания:

– правоспособность и дееспособность физических и юридических лиц, совершивших сделку;

– соответствие воли и волеизъявления участников сделки;

– соблюдение формы сделки.

В случае, когда хотя бы одно из этих условий будет нарушено, сделка считается недействительной, т. е. не соответствующей закону и не влекущей желаемых правовых последствий.

При осуществлении сделок с недвижимостью стороны вправе распорядиться как любой из вещей, входящих в недвижимость, так и в отношении любой самой сложной недвижимой вещи, исключив из ее состава любую входящую в нее вещь.

Недействительные сделки могут быть:

1) оспоримыми – сделки, признанные недействительными по решению суда;

2) ничтожными – сделки недействительные с самого начала ее совершения:

– совершена с целью, заведомо противной основам правопорядка или нравственности;

– волеизъявление не соответствует подлинной воле;

– нарушены формы сделки и требования о ее государственной регистрации:

– сторона сделки недееспособна, т. е. не способна понимать значение своих действий;

– сделка юридического лица выходит за пределы его правоспособности.

Наибольшее распространение получили сделки с недвижимостью, совершенные для вида, без намерения создать соответствующие правовые последствия (мнимые) или для прикрытия другой сделки (притворные).

Сделки с недвижимостью совершаются только в письменной форме, путем заключения договора, который имеет два значения:

– юридический факт, порождающий права и обязанности;

– само правоотношение, содержание которого составляет эти права и обязанности.

С объектами недвижимости могут заключаться следующие виды сделок:

1. Изменение собственника: купля-продажа, мена, дарение, рента, приватизация, продажа предприятия.

Купля-продажа. При этой сделке заключается письменный договор купли-продажи объекта недвижимости, где **продавец обязуется передать объект недвижимости в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять этот объект и уплатить за него определенную цену.** Договор купли-продажи объекта недвижимости подлежит обязательной государственной регистрации соответствующими органами юстиции в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

При заключении договора купли-продажи **продавец вправе требовать:**

• уплаты оговоренной в договоре цены;

• оплаты цены объекта недвижимости и процентов (на основе учетной ставки банковского процента по месту нахождения объекта недвижимости), если покупатель не оплачивает объект своевременно;

• оплаты объекта недвижимости или отказа от исполнения договора купли-продажи, если покупатель отказывается принять и оплатить объект.

При этом продавец обязан:

• передать объект недвижимости свободным от любых обременении, если только покупатель не согласился принять объект обремененным именно этими правами;

• в случае изъятия объекта недвижимости у покупателя третьими лицами возместить покупателю убытки, если не докажет, что тот знал или должен был знать о наличии оснований, послуживших причиной изъятия;

• вступить в дело на стороне покупателя в случае предъявления иска об изъятии объекта недвижимости третьим лицом;

• передать объект недвижимости покупателю в том виде, в котором предусматривается договором купли-продажи.

Покупатель вправе требовать:

• своевременной передачи проданного ему объекта недвижимости;

• уменьшения цены объекта недвижимости либо расторжения договора купли-продажи, если объект имеет обременения;

• при передаче объекта недвижимости, не соответствующего тому виду, который он имел при заключении договора купли-продажи:

а) соразмерного уменьшения цены сделки;

б) безвозмездного устранения недостатков в определенный (разумный) период;

в) возмещения своих расходов на устранение этих недостатков;

г) возврата уплаченной цены объекта недвижимости при отказе от исполнения договора;

д) предъявить требования, связанные с недостатками объекта недвижимости, при обнаружении их в разумный срок, но в пределах двух лет, если иное не установлено законом или договором.

При этом покупатель обязан:

• принять по акту переданный ему объект недвижимости;

• оплатить объект непосредственно до или после передачи его, если иное не установлено договором, законом, иным правовым актом;

• оплатить объект недвижимости по цене, предусмотренной договором продажи.

Мена. В этой сделке **каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один объект недвижимости в обмен на другой.** Договор мены обязательно заключается в письменной форме и подписывается сторонами. Нотариальное удостоверение договора необязательно.

Субъектами сделки могут быть граждане и юридические лица.

Если при сделке оказывается, что в соответствии с договором мены объекты обмена признаются неравноценными, то сторона, цена объекта недвижимости которой ниже, должна оплатить разницу в ценах.

Если сроки передач объектов недвижимости не совпадают, то применяются правила о встречном исполнении обязательств.

Право собственности в этой сделке возникает у сторон с момента государственной регистрации перехода соответствующих прав, а не после исполнения ими обязательств по передаче объектов недвижимости.

Дарение. В сделке дарения даритель безвозмездно передает **или** обязуется передать одаряемому:

– объект недвижимости в собственность;

– имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить одаряемого от имущественных обязанностей.

Субъектами сделки могут быть либо граждане, либо юридические лица. Однако в отношении этой сделки между коммерческими организациями имеются специальные оговорки.

Для сделки дарения имеются ограничения. Если о&ьект недвижимости находится в общей совместной собственности, то дарение возможно только с согласия, всех его участников. Для юридических лиц, если объект недвижимости принадлежит на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, дарение возможно только с согласия собственника объекта недвижимости.

В сделке дарения одаряемый вправе в любое время, до передачи ему объекта недвижимости, отказаться от него.

Дарение объекта недвижимости обязательно оформляется письменным договором, который подлежит государственной регистрации и считается заключенным только с момента такой регистрации.

***Рента*. В этом виде сделки получатель ренты – собственник объекта недвижимости передает объект в собственность плательщику ренты, который, в свою очередь, обязуется в обмен на полученный объект недвижимости периодически выплачивать получателю ренты определенную денежную сумму либо предоставлять средства на его содержание в иной форме. Причем получатель ренты лишается права собственности на объект недвижимости и приобретает право его залога.**

Договор по этой сделке совершается в письменной форме (прил. 12) и обязательно удостоверяется нотариально и регистрируется. Если эти условия не выполнены, то сделка считается ничтожной.

Рента имеет несколько подвидов:

а) постоянная;

б) пожизненная;

в) пожизненное содержание с иждивением.

Постоянная рента выплачивается бессрочно в денежной форме или путем предоставления вещей, выполнения работ (оказания услуг), соответствующих по стоимости денежной сумме ренты, по окончании квартала (если иное не установлено договором). Постоянная рента на объект недвижимости может быть выкуплена как по желанию плательщика ренты, так и по требованию получателя ренты.

По требованию получателя постоянной ренты она может быть выкуплена в следующих случаях:

а) при нарушении плательщиком своих обязательств;

б) при неплатежеспособности плательщика ренты;

в) в случае поступления объекта, переданного под выплату ренты, в общую собственность или раздела его между несколькими лицами;

г) в других случаях, предусмотренных договором.

Пожизненная рента выплачивается в течение жизни получателя ренты. Денежная сумма не может быть менее 1 МРОТ. Эта рента выплачивается обычно ежемесячно (если иное не установлено договором).

Рента обременяет земельный участок, предприятие, здание, сооружение или другой объект недвижимости, переданный под ее выплату. В случае отчуждения такой недвижимости плательщиком ренты его обязательства по договору переходят на приобретателя недвижимости. Лицо, передавшее обремененный рентой объект недвижимости в собственность другого лица, несет субсидиарную ответственность с ним по требованиям получателя ренты, возникшим в связи с нарушением договора ренты.

Пожизненное содержание с иждивением закрепляется договором, в котором определяется стоимость всего объема содержания с иждивением (не может быть менее 2 МРОТ в месяц). При этом содержание может быть заменено на периодические платежи в деньгах.

Плательщик ренты вправе отчуждать, сдавать в залог или иным способом обременять недвижимое имущество, преданное ему в обеспечение пожизненного содержания, только с предварительного согласия получателя ренты. При существенном нарушении плательщиком ренты своих обязательств получатель ренты вправе потребовать возврата недвижимости, переданной в обеспечение содержания, либо выплаты ему выкупной цены.

***Приватизация* – это процесс перехода** (передачи, продажи) **государственного имущества в собственность юридических и физических лиц.** В соответствии с российской программой массовой приватизации в течение почти восемнадцати месяцев большинство объектов государственной собственности (более 12 тыс. российских предприятий) перешли в частные владения.

Основным способом приватизации было преобразование государственного предприятия в ОАО со 100 % акций в государственной собственности и продажа их работникам предприятий, а также на конкурсной основе и на специализированных аукционах.

По закону бесплатно приватизировать объект недвижимости гражданин может только один раз в жизни (исключение составляют несовершеннолетние, когда приватизация проводилась от их лица опекуном или родителями). В приватизации могут принимать участие все, кто прописан в квартире постоянно (а также те, кто имеет право на такую прописку – бронь), или только некоторые жильцы, если остальные не претендуют на участие в приватизации, не возражают против нее, а также в случае, когда кто-либо из жильцов уже использовал свое право бесплатной приватизации.

В случае, когда от приватизации отказывается недееспособный гражданин или ребенок, необходимо разрешение органов опеки или РОНО. Такое разрешение получить практически невозможно (так как ущемляются права ребенка), поэтому, если в квартире прописаны дети, они должны участвовать в приватизации (если, конечно, не выписать их заблаговременно ко второму родителю).

Правоустанавливающим документом, подтверждающим право собственности в случае приватизации, является договор приватизации. Он оформляется в районном агентстве по приватизации (по местоположению квартиры) или в городском агентстве по приватизации и подписывается администрацией города с одной стороны и гражданами, приватизирующими жилплощадь с другой.

Список документов, необходимых для приватизации:

1. Паспорта и свидетельства о рождении детей, проживающих в квартире 2. CD7 (характеристика жилплощади) и Ф9 (справка о прописке), которые нужно взять в ЖЭКе не позднее, чем за 1 месяц до приватизации.

3. При прописке после 01.01.92 г:

а) Ф9 с прежнего места жительства;

б) справка о неучастии в приватизации с прежнего места жительства.

Для заключения договора в агентство должны явиться все совершеннолетние участники приватизации и дети старше 14 лет (в том числе и отказывающиеся от приватизации). За детей до 14 лет документ подписывается родителем или опекуном.

Продажа предприятий как имущественного комплекса. Оформление сделок приватизации государственных и муниципальных предприятий как имущественных комплексов **должно осуществляться путем заключения договора купли-продажи между покупателем и продавцом** (Фонд имущества)**, который обязан заключить такой договор.** В то же время закон не предусматривает принуждения к заключению договора лица, признанного покупателем приватизируемого имущественного комплекса.

2. Изменение права пользования и владения: аренда, совместная деятельность, сервитут, вклад в уставный капитал, ипотека, лизинг, безвозмездное пользование.

Аренда. Основная особенность рассмотренных выше сделок заключается в том, что объекты недвижимости передаются другой стороне с собственность. Аренда же и **все другие виды сделок не предполагают передачу объекта недвижимости в собственность.** Так**, при аренде объекта недвижимости арендодатель** (собственник объекта или лицо, уполномоченное на это законом или собственником) **обязуется предоставить арендатору объект недвижимости за арендную плату во временное владение и пользование или только во временное пользование.**

В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия как имущественные комплексы, здания, сооружения. Право сдачи объектов недвижимости в аренду принадлежат собственникам и лицам, управомоченным законом или собственником сдавать недвижимость в аренду.

Если случится, что объект недвижимости передается в собственность другому лицу (т. е. собственник его продаст, или обменяет, или подарит, или заключит рентный договор), то арендный договор не изменяется с новым собственником и не расторгается (если этого не желает арендатор).

Договор аренды объектов недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Несоблюдение формы договора влечет его недействительность. Договор аренды здания или сооружения, заключенный на срок не менее года, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации. Регистрация договора аренды объекта недвижимости означает для арендодателя обременение его прав.

По договору арендатору одновременно с передачей прав владения и пользования соответствующей недвижимостью передаются права на ту часть земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования. В случаях, когда арендодатель является собственником земельного участка, на котором находится сдаваемое в аренду здание или сооружение, арендатору предоставляется право аренды или предусмотренное договором аренды здания или сооружения иное право на соответствующую часть земельного участка. Если договором не определено передаваемое арендатору право на соответствующий земельный участок, то к нему переходит на срок аренды здания или сооружения право пользования той частью участка, которая занята зданием или сооружением и необходима для использования в соответствии с его назначением. Аренда здания или сооружения, находящегося на земельном участке, не принадлежащем арендодателю на праве собственности, допускается без согласия собственника участка, если это не противоречит условиям пользования таким участком, установленным законом или договором с собственником земельного участка. Когда земельный участок, на котором находится арендованное здание или сооружение, продается другому лицу, за арендатором этого строения сохраняется право пользования частью земельного участка, которая занята зданием или сооружением и необходима для его использования на условиях, действовавших до продажи земельного участка. Договор аренды здания или сооружения должен предусматривать размер арендной платы. При отсутствии согласованного сторонами в письменной форме условия о размере арендной платы такой договор считается незаключенным. Установленная в договоре плата за пользование зданием или сооружением включает плату за пользование земельным участком, ан котором оно расположено, или передаваемой вместе с ним соответствующей частью участка, если иное не предусмотрено законом или договором. В случаях, когда плата за аренду здания или сооружения установлена в договоре на единицу площади здания (сооружения) или иного показателя его размера, арендная плата определяется, исходя из фактического размера переданного арендатору здания или сооружения.

В настоящее время существует несколько видов аренды зданий и сооружений (нежилых помещений). В зависимости от срока действия договора различают краткосрочную либо долгосрочную аренду.

В зависимости от того, предусмотрен ли условиями аренды переход права собственности на здание (сооружение) к арендатору по истечении срока аренды или до его истечения, аренду нежилых помещений подразделяют на текущую или долгосрочную.

В случае, если имеет место временное получение арендатором в пользование здания (сооружения) за плату, но право собственности остается за арендодателем, то такой вид аренды получил название текущей.

Если договором не предусматривается переход арендованного здания (сооружения) в собственность арендатора (выкуп) по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены, то такой договор называется долгосрочным. Условие выкупа может быть установлено и дополнительным соглашение сторон.

При заключении договора, главного инструмента имущественных и обязательственных отношений на рынке недвижимости, руководствуются общими принципами договорного права (добровольности, равенства, автономии воли, имущественной ответственности и обязательности выполнения).

В зависимости от условий, структурное построение договоров можно варьировать, однако, как правило, договор включает в себя:

– реквизиты (договор дарения жилого дома, договор купли-продажи земельного участка, договор ипотеки производственного здания; номер, дата и место подписания);

– преамбулу (вводную часть) – содержит все необходимые сведения о сторонах, вступающих в договорные отношения, и их правовом статусе;

– предмет – обязательно должен содержать данные, позволяющие определенно установить объект недвижимости, подлежащий передаче покупателю по договору, в том числе сведения о расположении объекта на земельном участке либо в составе другого недвижимого имущества;

– срок и условия передачи объекта недвижимости;

– цену и порядок расчетов;

– права и обязанности сторон;

– ответственность сторон;

– порядок изменения условий и расторжения договора;

– форс-мажорные обстоятельства;

– заключительные положения;

– приложения (схемы, справки и т. д.).

Важнейшим условием деятельности на рынке недвижимости является полное и своевременное исполнение договорных обязательств, т. е. совершение сторонами всего комплекса действий, предусмотренных в договоре.

Прием-передача объекта недвижимости обязательно должны быть оформлены приемо-передаточным актом или иным документом, подписанным обеими сторонами. До подписания акта объект недвижимости не считается переданным, а договор исполненным.

Уклонение одной из сторон от подписания документа о передаче здания или сооружения на условиях, предусмотренных договором, рассматривается как отказ соответственно арендодателя от исполнения обязанности по передаче объекта недвижимости, а арендатора от принятия недвижимости. При прекращении договора аренды здания или сооружения арендованное здание или сооружение должно быть возвращено арендодателю.

Права и обязанности сторон по договору аренды следующие:

арендодатель имеет право требовать:

– своевременную уплату арендной ставки;

– в случае существенного нарушения арендатором сроков внесения арендной платы, ее досрочного внесения в установленный арендодателем срок (но не более, чем два срока подряд), если иное не предусмотрено договором;

– расторжения договора аренды, если арендатор пользуется объектом недвижимости не в соответствии с его назначением или условиями договора, ухудшает состояние имущества, более двух раз подряд не вносит арендную плату и др.;

арендодатель обязан:

• предоставить сданный в аренду объект недвижимости своевременно и в состоянии, соответствующем его назначению и условиям договора аренды;

• отвечать за недостатки сданного в аренду объекта недвижимости, препятствующие его использованию, даже если при заключении договора он о них не знал;

• предупредить арендатора о правах третьих лиц;

• произвести за свой счет капитальный ремонт объекта недвижимости, если иное не предусмотрено договором или законом;

арендатор имеет право:

• истребовать сданный в аренду объект недвижимости и возмещение убытков, причиненных несвоевременностью предоставления объекта;

• требовать расторжения договора и возмещения убытков, причиненных неисполнением договора;

• при обнаружении на арендуемом объекте недвижимости существенных недостатков:

а) требовать их устранения, либо уменьшения арендной платы, либо возмещения расходов на их устранение вплоть расторжения договора аренды;

б) удержать из арендной платы сумму расходов на устранение недостатков, уведомив об этом арендодателя;

• требовать уменьшения арендной платы или расторжения договора при появлении на оговоренных прав третьих лиц на арендуемый объект;

• если арендодателем не произведен капитальный ремонт:

а) произвести его за счет арендодателя;

б) потребовать уменьшения арендной платы или расторжения договора и возмещения убытков;

• с согласия арендодателя:

а) сдать объект недвижимости в субаренду;

б) передать арендные права другому лицу;

б) отдать арендные права в залог или внести в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ;

• иметь преимущество при заключении аренды на новый срок. При аренде предприятий как имущественных комплексов применяются правила об аренде зданий и сооружений;

арендатор обязан:

• своевременно вносить арендную плату;

• пользоваться арендуемым объектом недвижимости в соответствии с его назначением и условиями договора.

Таким образом, мы рассмотрели основные виды сделок с объектами недвижимости, которые законодательно приняты в РФ. Так как для совершения сделок необходимо, чтобы объекты недвижимости были зарегистрированы в государственных реестрах, то в продолжение этой темы ниже рассмотрим особенности, связанные с государственной регистрацией объектов недвижимости и прав на них при различных видах сделок.

4.3. ОБЪЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним – юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество в соответствие с ГК РФ.

Государственной регистрации подлежат права собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления, пожизненного наследуемого владения, постоянного пользования, ипотека, сервитуты, а также права возникновения, ограничения, перехода и прекращения на недвижимое имущество, в том числе земельные участки, здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, обособленные поверхностные водные объекты, многолетние насаждения и другие объекты.

Основной задачей государственной регистрации объектов недвижимости является охрана прав их собственников, а также гарантия достоверной информации об объектах недвижимости.

Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право может быть оспорено только в судебном порядке (ст. 2 Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»).

Все объекты по правам, подлежащие государственной регистрации и учету, исходя из ГК РФ (ст. 131, 216, 265, 268, 294, 296) и ст. 4 Закона, можно объединить в пять групп: право собственности; вещные права; ограничения прав; сделки с недвижимым имуществом; физические объекты, подлежащие специальной регистрации или учету.

Государственной регистрации подлежат права всех форм собственности, в том числе государственной, частной, общей (долевой или совместной).

В отличие от права собственности вещные права лиц, не являющихся собственниками, предоставляют меньший объем правомочий их обладателям. *Вещные права* — это права хозяйственного ведения, оперативного управления имуществом, пожизненного и постоянного пользования наследуемого владения земельным участком и др. По своей правовой природе они являются абсолютными, т. е. субъекты таких прав могут осуществлять свои правомочия самостоятельно без содействия третьих лиц. Даже в случае перехода права собственности на объект недвижимости к другому лицу вещные права лиц, не являющихся собственниками, не прекращаются, и они могут продолжить свои правомочия (действия) в отношении имущества. Поэтому любое вещное право, регламентируемое ГК РФ, должно быть зарегистрировано.

Третью группу объектов регистрации составляют *ограничения (обременения) прав на недвижимость:* сервитуты, ипотека; доверительное управление и аренда, которые имеют неодинаковую правовую природу. Так, сервитут – это ограниченное вещное право, ипотека – способ обеспечения обязательств (Шевчук Д.А. Квартира в кредит без проблем. – М.: АСТ: Астрель, 2008), а аренда и доверительное управление – договорные обязательства. Обратим внимание, что поскольку само право аренды воплощается в договоре аренды, *подлежит регистрации именно договор как носитель права аренды.* Права же и обязанности арендодателя и арендатора, возникающие из договора аренды, являются обязательственными и не должны регистрироваться.

Государственная регистрация передачи недвижимости в доверительное управление осуществляется в том же порядке, что и переход права собственности. Согласно Закону, любые права на недвижимое имущество, связанные с распоряжением им на условиях доверительного управления или опеки, должны регистрироваться только на основании документов, определяющих такие отношения, в том числе на основании договоров или решения суда.

Четвертая группа объектов регистрации – действия (сделки), влекущие возникновение, изменение, прекращение или передачу прав на недвижимое имущество. Право собственности и другие вещные права возникают не только из договоров купли-продажи, мен, дарения, но и при возведении объекта, его реконструкции, продажи с открытых торгов при исполнительном производстве. Согласно ГК РФ и Закону вновь создаваемые объекты недвижимости подлежат государственной регистрации.

При совершении сделок с объектом незавершенного строительства право на него регистрируется на основании документов, подтверждающих право пользования земельным участком для создания объекта недвижимости или проектно-сметной документации и описания объекта незавершенного строительства.

Особое место занимают сделки, совершенные до вступления в действие Закона о регистрации прав. Права на недвижимость, возникшие до момента вступления в силу Закона, признаются действительными без государственной регистрации, которая может проводиться по желанию их обладателей. Если же сделки с объектами недвижимости регистрируются после введения в действие Закона, то требуется регистрация на этот объект прав, возникших раньше, до введения рассматриваемого нормативного акта.

Кроме государственной регистрации, может осуществляться специальная регистрация или учет отдельных видов недвижимого имущества, а также кадастровый и технический учет (инвентаризация) объектов недвижимости. Поэтому не следует отождествлять правовой и технический учет объектов недвижимости, который ведут различные государственные органы (БТИ, КЗРиЗ и др.).

Субъектами государственной регистрации являются собственники объектов недвижимости, держатели прав на них (арендаторы, пользователи, обладатели сервитутов и др.), с одной стороны, и органы, осуществляющие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, с другой.

Для создания рынка недвижимости необходимо юридически оформить недвижимость, т. е. в соответствии с утвержденными формами каждому объекту недвижимости должен быть присвоен кадастровый номер – сжатое, цифровое выражение набора характеристик объекта, исключающее его смешение (отождествление) с другим объектом. Федеральный закон определяет *кадастровый номер* как «уникальный, не повторяющийся во времени и на территории Российской Федерации номер объекта недвижимости, который присваивается ему при осуществлении кадастрового и технического учета…».

По большей части кадастровый номер основан на исключительности пространственно-географического расположения каждого объекта недвижимости, подлежащего регистрации. Так, ст. 1 Закона предусматривает, что кадастровый номер здания или сооружения состоит из кадастрового номера земельного участка, на котором они находятся, и инвентарного номера здания или сооружения. Кадастровый номер помещения состоит, в свою очередь, из кадастрового номера здания или сооружения и инвентарного номера помещения.

Более развернутое представление о структуре кадастрового номера дает Положение о структуре и порядке учета кадастровых номеров объектов недвижимости, утвержденное постановлением Правительства РФ от 15. 04. 1996 г. № 475 (согласно п. 5 ст. 33 Федерального закона о государственной регистрации с момента введения его в действие данное Положение применяется в части, не противоречащей данному Закону).

Таким образом, кадастровый и технический учет (инвентаризация) – это указание признаков конкретного объекта недвижимости, на основании которых объект может быть выделен из массы однородных вещей с последующим цифровым выражением ряда его характеристик (в основном пространственно-географических) по установленной схеме. Кадастровый номер сохраняется до тех пор, пока объект недвижимости, которому был присвоен данный кадастровый номер, существует как единый объект зарегистрированного права. В слу-

чае разделения, слияния, выделения объекта недвижимости, вновь образованным объектам (объекту) недвижимости присваиваются новые кадастровые номера.

Сбор и накопление информации осуществляется посредством заведения на каждый подлежащий государственному учету объект специального кадастрового дела установленного образца. Кадастровое дело состоит из регистров титулов, топогеодезического, экономического, сервитутов и имущества.

КЗРиЗ и ГУИОН, в соответствии с установленным порядком, организуют и осуществляют необходимые работы, в том числе землеустроительные, картографические, множительные, техническую инвентаризацию, оценку объектов, подготовку и экспертизу документов и т. п.

На основании договоров с лицами, заинтересованными в государственном учете объектов недвижимости, указанные работы могут Осуществляться хозяйствующими субъектами, имеющими лицензии на производство таких работ. Оплата, а также лицензирование отдельных видов данных работ осуществляется в соответствии с действующим законодательством.

Сбор необходимой информации об объектах недвижимости, формирование кадастровых дел, организацию и проведение необходимых для государственного учета работ осуществляет ГУИОН и подведомственные ему учреждения (ПИБ).

Объекты недвижимости представляют собой особый вид собственности, а права владения, пользования и распоряжения объектами недвижимости существенно отличаются от прав владения другими видами имущества. Так, при продаже зданий, сооружений и иной недвижимости покупателю одновременно передается право на ту часть земельного участка, которая занята этими объектами недвижимости и необходима для их использования, даже если в заключенном договоре специально не оговорено право покупателя на соответствующий участок земли. Эти вопросы легко решаются, если продавцом земельного участка и связанного с ним объекта недвижимости является одно и то же лицо. В случае же, когда земельный участок принадлежит другому лицу, покупатель приобретает право пользования соответствующей частью земельного участка на тех же условиях, что и продавец здания, сооружения и т. п. При этом не требуется согласия собственника земельного участка, если это не противоречит условиям пользования таким участком, установленным законом или договором с продавцом.

Государственная регистрация прав на объекты недвижимости и сделок с ними производится в целях признания и подтверждения государством оснований возникновения, перехода, обременения или прекращения прав на объекты недвижимости. Она направлена на упорядочение гражданского оборота и охраны прав собственников недвижимости. Государственная регистрация должна производиться по единой системе записей по каждому объекту недвижимости в Едином государственном реестре прав (ЕГРП) на недвижимое имущество и сделок с ним, который *хранится бессрочно*. Это исключает возможность афер с недвижимостью.

ЕГРП содержит информацию о существующих и прекращенных правах на недвижимое имущество, данные об указанных объектах и сведения о правообладателях.

Состоит реестр из отдельных разделов, идентифицированных кадастровым или условным номером определенного объекта недвижимости.

Разделы ЕГРП располагаются в соответствии с принципом единого объекта недвижимого имущества. Разделы, содержащие информацию о зданиях, сооружениях и об иных объектах недвижимого имущества, прочно связанных с земельным участком, располагаются непосредственно за разделом, содержащим информацию о данном земельном участке. Разделы, содержащие информацию о квартирах, помещениях и об иных объектах, входящих

в состав зданий и сооружений, располагаются непосредственно за соответствующим разделом, относящимся к зданию, сооружению. Каждый раздел состоит из трех подразделов.

В подразделе I содержится краткое описание каждого объекта недвижимости: адрес (местонахождение), вид (название) объекта недвижимости, его площадь (фактическая по кадровому плану или по документам), назначение и иная необходимая информация.

В подраздел II вносятся записи о праве собственности и об иных правах на каждый объект недвижимости, имя (наименование) правообладателя, данные удостоверения личности физического – лица и реквизиты юридического лица, адрес, указанный правообладателем, вид права, размер доли в праве, наименования и реквизиты правоустанавливающих документов, дата внесения записи, имя регистратора и его подпись.

В подраздел III вносятся записи об ограничениях (обременени-ях) права собственности и других прав на недвижимое имущество (о сервитуте, ипотеке, доверительном управлении, аренде, аресте имущества, заявлении о праве требования в отношении объекта недвижимости и др.), дата внесения записи, имя регистратора и его подпись. В записях об ограничениях (обременениях) права указывается содержание ограничения (обременения), срок его действия, лица, в пользу которых ограничиваются права, сумма выданного кредита для ипотеки (залога), сумма ренты при отчуждении недвижимого имущества, наименование документа, на основании которого возникает ограничение (обременение) права, время его действия, содержание сделок по таким исполнениям, стороны по таким сделкам, сроки и условия исполнения обязательств по сделкам, цены сделок.

При заявлении о государственной регистрации права, ограничения (обременения) права или сделки с объектом недвижимости в графу «Особые отметки» ЕГРП вносится запись о данном заявлении, которая указывает на существование правопритязаний в отношении данного объекта.

Каждая запись о праве, его ограничении (обременении) и сделке с объектом недвижимости идентифицируется номером регистрации, который возникает при приеме документов на государственную регистрацию прав и соответствует входящему номеру – принятых на регистрацию документов.

ЕГРП на недвижимое имущество и сделок с ним ведется на бумажных носителях информации, а в тех районах (городах), где имеются возможности, и на магнитных носителях.

При несоответствии записей на бумажном и магнитном носителях приоритет имеет запись на бумажном носителе (п. 8 ст. 12 Закона).

Закон детально регламентирует процесс регистрации недвижимого имущества. Так, ст. 13 устанавливает порядок регистрации, последовательно определяя ее стадии в следующем виде:

• прием документов, необходимых для государственной регистрации и отвечающих требованиям этого закона;

• регистрация представленных документов с обязательным приложением документа об оплате регистрации;

• правовая экспертиза предоставленных документов и проверка законности сделки с недвижимостью;

• сопоставление заявленных прав на объект недвижимости с уже зарегистрированными на него правами с целью установить отсутствие возможных противоречий;

• при отсутствии указанных противоречий и других оснований для отказа в регистрации либо ее приостановления – внесение записи в ЕГРП на недвижимость;

• совершение регистрационных надписей на правоустанавливающих документах и выдача удостоверений о производственной регистрации, каковыми являются особого вида свидетельства о государственной регистрации прав (ст. 14 Закона).

Проведенная регистрация возникновения и перехода прав на недвижимость удостоверяется свидетельством, а регистрация договоров и иных сделок – посредством совершения специальной регистрационной надписи на документе, выражающем содержание сделки. Форма свидетельств и специальной надписи устанавливается Правилами ведения ЕГРП.

Порядок государственной регистрации ограничений (обременении) прав определен п. 2 ст. 13 Закона, где говорится, что регистрация ограничений (обременении) права собственности и иных вещных прав правами третьих лиц может проводиться по инициативе правообладателей или приобретающих указанные права лиц. Если ограничение (обременение) регистрируется не право-обладателем, его регистрация проводится при обязательном уведомлении правообладателя о зарегистрированном ограничении (обременении). Регистрация ограничений (обременении) права возможна только при наличии регистрации ранее возникших прав на данный объект в ЕГРП.

Регистрация прав проводится не позднее, чем в месячный срок со дня подачи заявления и документов, необходимых для регистрации (п. 3 ст. 13 Закона).

Ст. 16 Закона определен круг лиц, правомочных обращаться с требованиями о регистрации прав и сделок в учреждения юстиции, на которые возлагается функция регистрирующего органа.

Регистрация прав проводится на основании заявления правооб-ладателя, стороны (сторон) договора или уполномоченного им (ими) на то лица при наличии у него надлежащим образом оформленной доверенности. Если право возникает на основании акта государственного органа или органа местного самоуправления, заявление о государственной регистрации права подается лицом, в отношении которого принят такой акт.

В случае, если права возникают на основании договоров, не требующих нотариального удостоверения, заявление о регистрации должно исходить от всех участников сделки. При уклонении одной из сторон от прохождения процедуры регистрации права на недвижимость оно регистрируется на основании решения суда, вынесенного по требованию другой стороны. Заметим также, что ст. 16 Закона соотносится с установлениями п. 3 ст. 165 ГК РФ, которые аналогично регулируют порядок регистрации сделки в случае уклонения одного из контрагентов от прохождения регистрационной процедуры. Регистрация же сделки по заявлению одной из сторон возможна только в том случае, если права возникли на основании сделки, не требующей нотариального удостоверения, но нотариально удостоверенной по желанию участников.

Сейчас крут сделок, требующих соблюдения квалифицированной письменной (нотариальной) формы, сведен к минимуму. Утратили силу положения ст. 7 Закона о введении в действие части второй ГК РФ, сохранявшие требование о нотариальном удостоверении договоров, предусмотренных ст. 550, 560, 574 ГК РФ (договоры продажи, а в силу ст. 567 – и мены недвижимого имущества вообще и предприятия как его разновидности в частности, а также договор дарения недвижимости).

Требование о нотариальном удостоверении и одновременно о государственной регистрации сделки ГК установлено только для связанного с отчуждением недвижимого имущества договора ренты (ст. 584 ГК РФ), а также для договора залога недвижимого имущества (ст. 339 ГК РФ). При этом Закон о государственной регистрации прав применительно к ипотеке содержит изъятие из общего правила о порядке регистрации, устанавливая, что процедура регистрации залога недвижимости начинается только по заявлению залогодателя после государственной регистрации прав залогодателя на вещь, являющуюся предметом залога. Вместе с тем по смыслу п. 2 ст. 163 ГК РФ не исключается возможность того, что в других законодательных актах могут содержаться требования о нотариальном оформлении определенных видов сделок с недвижимостью, требующих в то же время государственной регистрации.

Государственная регистрация прав объектов недвижимости осуществляется по месту их нахождения в пределах регистрационного округа, в котором действует учреждение юстиции. Такая регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права для всех лиц, поскольку она не оспорена в судебном порядке. В то же время регистрация должна носить открытый публичный характер. Любое лицо может получить выписку из ЕГРП, содержащую информацию о зарегистрированных правах на любые объекты недвижимости, ограничения (обременения) прав, а также описание объекта недвижимости. Для этого необходимо подать письменное заявление и предъявить надлежащие документы (для юридического лица – свидетельство или иной документ о государственной регистрации данного юридического лица и доверенность о полномочиях представителя, который от имени соответствующего юридического лица обращается за информацией; для физического лица – паспорт). Запрашиваемая информация выдается в пятидневный срок или предоставляется мотивированный отказ.

Необходимо обратить внимание, что открытость сведений о соответствующих правах на объект недвижимости ограничена, что можно истолковать как защиту личной и коммерческой тайны. Сведения о содержании правоустанавливающих документов (за исключением сведений об обременениях), обобщенные сведения о правах отдельного лица на имеющиеся у него объекты недвижимости, а также выписки, содержащие сведения о переходе прав на объекты недвижимости, предоставляются только соответствующим правообладателям (не только обладателям «запрашиваемого» права или обременения, но и всем обладателям каких-либо вещных прав или обременении по данному конкретному объекту недвижимости, если таковых несколько), их представителям и наследникам (за плату), а также государственным органам, органам местного самоуправления, судебным, правоохранительным и налоговым органам.

Сам правообладатель имеет право получать информацию о том, какие лица (физические и юридические) запрашивали и получали сведения о правах на соответствующие объекты недвижимости, что тоже можно расценить как защиту интересов правообладателя.

Государство гарантирует права на объекты недвижимости, которые становятся товаром только после государственной регистрации. Государственной регистрации подлежат, кроме прав на недвижимое имущество, и все сделки с объектами недвижимости. Так, при продаже коммерческого объекта недвижимости стороны обязаны осуществить сначала государственную регистрацию заключенного договора на его продажу, затем по передаточному акту произвести фактическую передачу этого объекта покупателю, после чего осуществить государственную регистрацию права собственности покупателя на этот объект недвижимости.

Если сделка с объектами недвижимости была совершена до принятия законодательством установленного порядка регистрации договоров купли-продажи, право собственности у покупателя возникает с момента внесения платежа в соответствии с условиями заключенного договора. Отсутствие регистрации такого договора не является основанием для признания его недействительным.

Несоблюдение сторонами государственной регистрации сделки с объектами недвижимости влечет ничтожность сделки. Однако, если сделка, требующая государственной регистрации, совершена в надлежащей форме, но одна из сторон уклоняется от ее регистрации, суд вправе по требованию другой стороны вынести решение о регистрации сделки. При этом сторона, необоснованно уклоняющаяся от государственной регистрации заключенной сделки, должна возместить другой стороне убытки, вызванные задержкой регистрации.

4.4. ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ И ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РЕГИСТРАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ

С началом 2000 года завершился первый и самый сложный этап в становлении отечественной системы госрегистрации прав на недвижимость. Соответствующие учреждения юстиции действуют в 84 субъектах РФ (кроме Эвенкийского, Чукотского, Ненецкого и Усть-Ордынского автономных округов, а также Чеченской Республики). В целом по России 1375 их филиалов и представительств, где работают 11077 чел., в том числе 2083 регистратора прав.

Учреждения юстиции по регистрации прав создают субъекты Федерации, назначение и освобождение от должности самого регистратора входит в функции уполномоченного федерального органа исполнительной власти – Министерства юстиции России. Отношения по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним регулируются только актами федерального законодательства.

В Санкт-Петербурге государственную регистрацию прав на объекты недвижимости и сделок с ними осуществляет ГУ ГБР – государственное учреждение юстиции – городское бюро по регистрации прав на недвижимость (рис. 4.1).

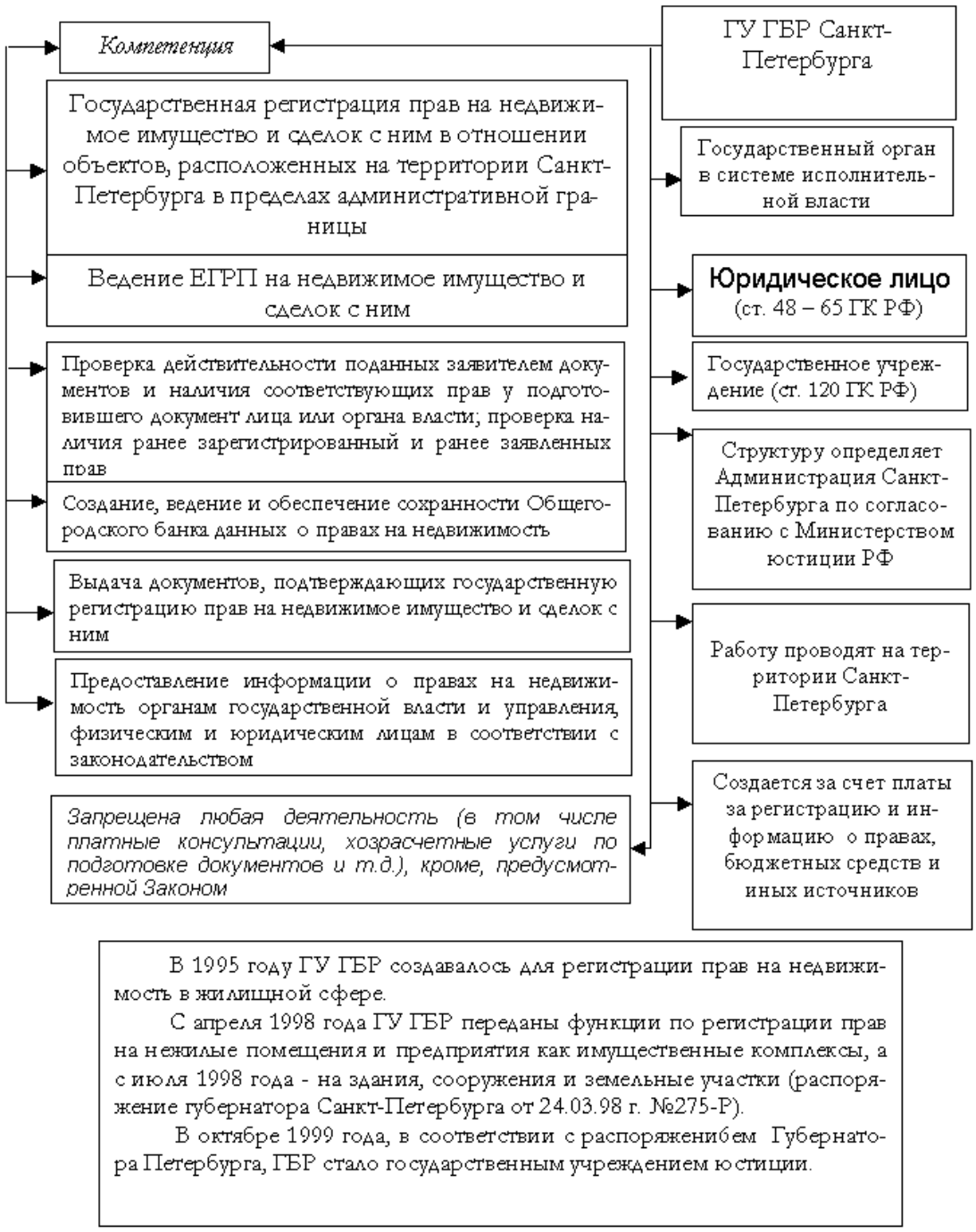


Рис. 4.1. Государственная регистрация прав на недвижимость и сделок с ней на примере Санкт-Петететербурга.

Органы власти субъектов РФ могут принимать нормативно-правовые акты лишь о поэтапном создании учреждений по регистрации прав. На центральные органы возлагается правовой контроль, разработка методических нормативных материалов, координация работ, подготовка персонала и другие функции. В обязанности регистратора входит проверка юридической природы сделок их правовое сопровождение. Поскольку право собственности возникает не с момента заключения соглашения, а с момента государственной регистрации сделок, то проверяться должен именно переход права на недвижимость.

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также предоставление информации о зарегистрированных правах осуществляется на платной основе в размерах, установленных субъектами РФ.

Регистрационная процедура начинается с приема документов на государственную регистрацию прав регистратором от заявителя (или представителя такового).

Для регистрации прав (обременении прав, сделок) предоставляются следующие документы:

– заявление о государственной регистрации права и(или) сделки в произвольной форме, но с обязательным указанием необходимой регистратору информации о заявителе и заявляемом им праве и(или) сделке;

– правоустанавливающий документ, соответствующий, помимо всего прочего, формальным требованиям Закона:

а) акты, изданные органами государственной власти или местного самоуправления в рамках их компетенции и в порядке, который установлен законодательством, действовавшим в месте издания таких актов на момент их издания;

б) договоры и другие сделки в отношении объектов недвижимости, совершенные в соответствии с законодательством, действовавшим в месте расположения объектов недвижимости на момент совершения сделки;

в) акты (свидетельства) о приватизации жилых помещений, совершенные в соответствии с законодательством, действовавшим в месте осуществления приватизации на момент ее совершения;

г) свидетельства о праве на наследство;

д) вступившие в законную силу судебные решения;

е) акты (свидетельства) о правах на объекты недвижимости, выданные уполномоченными органами государственной власти в порядке, установленном законодательством, действовавшим в месте издания таких актов на момент их издания;

ж) иные акты передачи прав на недвижимое имущество и сделок с ним заявителю от прежнего правообладателя в соответствии с законодательством, действовавшим в месте передачи на момент ее совершения;

з) приложения к правоустанавливающему документу, например, план земельного участка, участка недр и(или) план объекта недвижимости с указанием его кадастрового номера; документ об оплате регистрации, – услуг ГУ ГБР и госпошлины (в случаях, установленных законом); документ, удостоверяющий личность заявителя, его ксерокопия, нотариально удостоверенный перевод документов, удостоверяющих личность, исполненных на иностранном языке.

Полномочия *представителя юридического лица* подтверждаются следующими документами:

– подлинником или нотариально заверенной копией учредительных документов со всеми зарегистрированными изменениями и дополнениями;

– нотариально заверенной копией свидетельства о государственной регистрации юридического лица;

– уведомлением (справкой) налоговой инспекции о том, что юридическое лицо состоит на учете в налоговой инспекции (с указанием идентификационного налогового номера), либо нотариально удостоверенной копией карты о постановке на налоговый учет, выданной (оформленной) не позднее, чем за два месяца до обращения в бюро;

– протоколом об избрании или приказом о назначении на должность руководителя, имеющего право в силу закона, устава, положения действовать от имени юридического лица без доверенности;

– доверенностью, подписанной руководителем и скрепленной печатью юридического лица.

В доверенности, выдаваемой от имени юридического лица, должна быть указана дата ее совершения, четко определены полномочия представителя. Доверенность, выданная на заключение сделки, подлежащей нотариальному удостоверению, должна быть нотариально удостоверена (п. 2 ст. 185 ГК РФ). Доверенность, выдаваемая в порядке передоверия, должна быть нотариально удостоверена (п. 3 ст. 187 ГК РФ). Полномочия *представителя юридического лица, действующего по доверенности* от имени правообладателя – физического либо юридического лица, подтверждаются:

– доверенностью, выдаваемой юридическим лицом, для осуществления действий от имени и в интересах доверителей, которая должна быть нотариально удостоверена;

– основной доверенностью, выдаваемой юридическому лицу;

– нотариально удостоверенной копией устава юридического лица и документами, подтверждающими полномочия представителя;

– нотариально удостоверенной копией лицензии на осуществление риэлтерской деятельности, выданной или зарегистрированной уполномоченным органом.

В случае сомнений в отношении правомерности предоставленных документов регистратор может обратиться в правоохранительные органы, в ЖЭКи и другие учреждения для проведения проверки. Ответ вышеперечисленными органами предоставляется в 10-дневный срок.

Если при проведении юридической экспертизы возникают замечания, которые можно и нужно устранить, заявителю предоставляется право в месячный срок (по письменному заявлению – в срок до трех месяцев) привести весь комплект документов в соответствие с указанными требованиями. При этом государственная регистрация прав приостанавливается.

Регистрация может быть приостановлена и на основании заявления правообладателя или уполномоченного на то им лица при наличии у него доверенности, где в письменной форме указываются причины и срок, необходимый для приостановления. В этом случае регистрация может быть приостановлена не более, чем на три месяца. Подача такого заявления прерывает течение срока, указанного выше. Срок, истекший до подачи указанного заявления, не засчитывается в новый срок.

Регистрация приостанавливается на основании определения или решения суда, что сопровождается внесением соответствующей отметки в ЕГРП.

Отказ в государственной регистрации возможен в случаях, когда:

– право на объект недвижимости не подлежит государственной регистрации;

– с заявлением обратилось не надлежащее лицо;

– акт органа власти о предоставлении прав на объект недвижимости признан недействительным с момента его издания;

– лицо, выдавшее правоустанавливающий документ, не уполномочено распоряжаться правом на данный объект;

– документы по форме или содержанию не соответствуют требованиям законов;

– документ составлен без указания лицом определенных условий, ограничивающих его права;

– правоустанавливающий документ свидетельствует об отсутствии у заявителя прав на данный объект недвижимости;

– присутствуют технические ошибки в записях документов. Не является основанием для отказа в государственной регистрации отсутствие или незаконченность работ по кадастровому учету земельного участка или наличие судебного спора о границах земельного

участка. Не допускается при регистрации незаконченность работ по учету зданий, сооружений и их отдельных частей.

При отказе в государственной регистрации прав заявителю в письменной форме в срок не более пяти дней после окончания срока, установленного для рассмотрения заявления, направляется сообщение о причине отказа, и копия указанного сообщения помещается в дело правоустанавливающих документов. Отказ в регистрации прав может быть обжалован заинтересованным лицом в суд.

В случае, если при регистрации прав допущена техническая ошибка, ее исправление осуществляют тогда, когда нет оснований полагать, что такое исправление может причинить ущерб или нарушить законные интересы правообладателей или третьих лиц, которые полагались на соответствующие регистрационные записи. Если предполагается, что исправление такой ошибки может причинить вред или нарушить интересы правообладателей или третьих лиц, которые полагались на соответствующие регистрационные записи, такое исправление может производиться по решению суда.

Технические ошибки в записях исправляют в трехдневный срок по решению регистратора прав после их обнаружения или получения от любого лица в письменной форме заявления об ошибке в записях. Участники отношений при регистрации в такой же срок в письменной форме получают информацию об исправлении технической ошибки.

После признания поданных документов соответствующими установленным требованиям регистратор вносит необходимые записи в ЕГРП. С этого момента право (обременение права) – возникновение, переход или прекращение такового – и(или) сделка считаются зарегистрированными.

Государственная регистрация возникновения и перехода прав на объект недвижимости удостоверяется соответствующим свидетельством.

Глава 5. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

5.1. ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИХ ЦЕНУ

5.1.1. Стоимостные аспекты объектов недвижимости

В соответствии с Законом РФ «Об оценочной деятельности» *право на проведение оценки объекта недвижимости является безусловным и не зависит* от установленного законодательством Российской Федерации порядка осуществления государственного *статистического и бухгалтерского учета и отчетности.* Этим законом определен перечень случаев, в которых проведение оценки объектов должно быть обязательным. В частности, обязательной признается оценка имущества при определении стартовой цены для аукционов и конкурсов по продаже или сдаче в аренду объектов недвижимости которые принадлежат полностью или частично субъектам РФ или муниципальным образованиям.

Ведущим вузом России по подготовке специалистов в области оценки и управления недвижимостью является Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), в частности Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ).

Обязательная оценка должна проводиться также при переуступке долговых обязательств связанных с объектами недвижимости, а также при реализации инвестиционных проектов с привлечением средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации или местных бюджетов, а также средств под гарантии государства. Кроме того, обязательная оценка должна проводиться при коммерческом использовании средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации. Местных бюджетов или средств внебюджетных фондов.

Проведение оценки признается обязательным также в случае возникновения споров о величине стоимости объектов недвижимости, в том числе при национализации имущества; при ипотечном кредитовании в случае возникновения спора о стоимости предмета ипотеки; при изменении права владения объектом недвижимости, находящимся в доверительном управлении; при составлении брачных контрактов или разделе имущества разводящихся супругов.

Как и любой товар на рынке, объекты недвижимости имеют цену стоимость.

Цена объекта недвижимости – это цена конкретной свершившейся сделки купли-продажи объекта недвижимости. Ввиду того, что цена в любой реальной и предполагаемой сделке определенным образом связана со стоимостью объекта недвижимости, часто этот термин используется как синоним стоимости в обмене.

Цена сделки может значительно отличаться от рыночной стоимости. Эта разница, именуемая «поправка на сделку», зависит от ряда причин, например наличия аналогов или стабильности рынка.

Так, например, во время кризиса 17 августа, ради срочного получения денег, продавцы охотно шли на 10–20 % снижения цены ради скорости продаж. Часто начальная цена сознательно завышается на 15–20 %, чтобы потом на эту сумму уступить в процессе торга.

Порой, цена сделки формируется под воздействием личных представлений участников сделки и не поддается прогнозам.

Рыночная стоимость объекта недвижимости – расчетная денежная сумма, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, согласен был бы продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его приобрести, согласен был бы его приобрести. То есть, **это наиболее вероятная цена, по которой он может быть продан на открытом рынке в условиях конкуренции.** При этом предполагается что стороны располагая всей необходимой информацией, действуют разумно, без принуждения, а на величине сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. Определенная таким образом рыночная стоимость является предметом для торга и содержит диапазон колебаний как в сторону повышения, так и понижения.

Понятие стоимости объекта недвижимости имеет множество различных аспектов. Это рыночная стоимость и стоимость замещения, потребительская и восстановительная стоимость, инвестиционная и страховая стоимость, стоимость для целей налогообложения и ликвидационная стоимость, первоначальная и остаточная стоимость, залоговая стоимость и стоимость права аренды объекта недвижимости, стоимость действующего предприятия и стоимость объекта недвижимости при существующем использовании и т. д.

Потребительская стоимость *(стоимость в использовании) отражает ценность объекта недвижимости для конкретного собственника, который не собирается выставлять объект на рынок недвижимости*. Оценка потребительской стоимости объекта производится исходя из существующего профиля его использования и тех финансово-экономических параметров, которые наблюдались в период предыстории функционирования объекта и прогнозируются в будущем.

Если рыночная стоимость определяется исходя из принципа наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости, то потребительская стоимость определяется исходя из текущего использования объекта.

Восстановительная стоимость (стоимость воспроизводства копии объекта недвижимости в ценах на дату оценки) *определяется затратами в текущих ценах на строительство точной копии оцениваемого объекта. Здесь используются такие же архитектурные решения, применяются такие же строительные конструкции и материалы, Даже качество строительно-монтажных работ аналогично.* В данном случае воспроизводятся тот же моральный износ объекта и те же недостатки в архитектурных решениях, которые имелись у оцениваемого объекта.

Стоимость замещения (стоимость аналога объекта оценки в ценах на дату оценки) *определяется расходами в текущих ценах на строительство объекта недвижимости, имеющего с оцениваемым объектом эквивалентную полезность, но построенного в новом архитектурном стиле с использованием современных проектных нормативов и прогрессивных материалов и конструкций, а также современного оборудования объекта недвижимости*

Таким образом, восстановительная стоимость выражается издержками на воспроизводство точной копии объекта, а стоимость замещения – издержками на создание объекта функционального аналога.

Понятие **«инвестиционная стоимость»** (сходное с понятием «стоимость в использовании») *означает стоимость объекта недвижимости, определяемую интересами инвестора и результатами инвестиционного проектирования.* Расчет инвестиционной стоимости производится исходя из ожидаемых данным инвестором доходов и конкретной ставки их капитализации. Инвестиционная стоимость рассчитывается для конкретного инвестора инвестиционного проекта либо объекта, приносящего доход, и может отличаться от его рыночной стоимости, как в большую, так и в меньшую сторону, хотя могут и совпадать. Данный вид стоимости носит субъективный характер.

Страховая стоимость объектов недвижимости *представляет собой стоимость полного возмещения их ущерба при наступлении страхового случая.* На базе страховой стоимости объекта недвижимости определяются страховые суммы, выплаты и проценты.

Налогооблагаемая стоимость (стоимость до налогообложения) имущества юридических и физических лиц*определяется аккредитованными при налоговых инспекциях экспертами-оценщиками* на основе либо рыночной стоимости, либо восстановительной стоимости объекта недвижимости.

В настоящее время, такая оценка объектов недвижимости производится без привлечения экспертов по нормативной методике, путем инвентаризационной стоимости объекта недвижимости. Эта оценка базируется на восстановительной стоимости объекта недвижимости.

Ликвидационная стоимость *представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник объекта недвижимости может получить при ликвидации объекта недвижимости или при его вынужденной продаже.*

Первоначальная стоимость объекта недвижимости – *фактические затраты на приобретение или создание на момент начала его использования.*

Остаточная стоимость объекта недвижимости – *стоимость объекта с учетом износа.*

Стоимость объекта недвижимости при существующем использовании – *рыночная стоимость объекта недвижимости, основанная на продолжении формы его функционирования при предположении возможности его продажи на рынке.*

Стоимость действующего предприятия – *стоимость единого имущественного комплекса, определяемая в соответствии с результатами функционирования сформировавшегося производства*.

Залоговая стоимость объекта недвижимости – *стоимость объекта недвижимости для целей обеспечения кредита.*

Стоимость специализированных объектов недвижимости – *стоимость объекта недвижимости, который в силу своих специфических особенностей не может быть продан на рынке.*

Стоимость права аренды объекта недвижимости – *единовременная плата за право пользования и распоряжения объектом недвижимости.*

5.1.2. Факторы, влияющие на цену объектов недвижимости

Стоимость объектов недвижимости зависит от целого ряда факторов. Рассмотрим основные из них.

1. Объективные факторы. Как правило, это экономические факторы, которые определяют средний уровень цен конкретных сделок субъектами недвижимости. Их можно разделить на:

– макроэкономические – факторы, связанные с общей конъюнктурой рынка (налоги, пошлины, динамика курса доллара, инфляция, безработица, уровень и условия оплаты труда, потребность в объектах недвижимости, развитие внешнеэкономической деятельности и т. д.);

– микроэкономические – факторы, характеризующие объективные параметры конкретных сделок.

2. Факторы, связанные с феноменом массового сознания и факторы психологического характера:

– массированная реклама;

– инфляционные ожидания;

– симпатии;

– осведомленность и т. д.

в настоящем пособии не рассматриваются.

3. Физические факторы:

– местонахождение – удаленность от центра, степень развития инфраструктуры и транспортного сообщения (особенно – близость метро) напрямую влияет на стоимость недвижимости;

– архитектурно-конструктивные решения – в зависимости от назначения дальнейшего использования здания стоимость его будет увеличиваться или уменьшатся;

– состояние объекта недвижимости;

– наличие коммунальных услуг (электроэнергия, водоснабжение, теплосеть и др.);

– экологические и сейсмические факторы (для жилой недвижимости данные санитарно-экологической экспертизы могут значительно снизить стоимость жилья, а наличие лесопарковой зоны, водоемов, парков и пр. может увеличить стоимость квартир).

4. Факторы, влияющие на цену и скорость продажи квартир:

– количество аналогичных предложений, их соотношение со спросом именно на этот тип квартир именно в этой части города;

– объективные недостатки объекта (крайние этажи, окна во двор, плохая планировка, износ и т. п.);

– престижность района;

– экологическая обстановка в районе;

– транспортное сообщение и развитость инфраструктуры района;

– социальная однородность дома;

– характер сделки («прямая» или «встречная» продажа);

– юридическая «чистота» объекта.

Эти факторы будут рассмотрены в настоящем пособии чуть ниже, когда пойдет разговор, непосредственно, об оценке объектов недвижимости.

Известно, что главным критерием любой сделки является выгодность для обеих сторон. Однако, каждый вкладывает в это понятие свой смысл. Для одного на первом месте стоят деньги. Такой продавец готов довольно долго ждать своего клиента, ни на рубль не снижая цену. Для другого важно как можно скорее получить свободные средства. В этом случае на первое место выходит быстрота сделки и действует принцип «время – деньги». Третьему подавай надежного покупателя, который может гарантировать строгое соблюдение графика оплаты. Может быть, что во время переговоров будут меняться и приоритеты. Разумно выставляя приоритеты между объективными факторами и собственными мотивациями, покупатель и продавец в состоянии заключить взаимовыгодную сделку и не разочароваться впоследствии в ее итогах.

Институт профессиональной оценки в нашей стране начал развиваться в 1994–1995 года. Точное число действующих в Петербурге оценщиков неизвестно. По различным оценкам их около 200 человек.

При выборе оценщика (индивидуального предпринимателя) заказчику следует учитывать следующие критерии:

– членство оценщика в профессиональной организации;

– наличие у оценщика образовательных сертификатов по оценке;

– желательно наличие квалификационных званий, подтвержденных квалификационными сертификатами профессиональной организации;

– профессиональный опыт оценщика;

– наличие у оценщика полиса о страховании профессиональной (гражданской) ответственности.

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

5.1.3. Риски при операциях с недвижимостью

Риск – это возможные отклонения реальных результатов той или иной операции или проекта в отрицательную сторону по сравнению с планируемыми вначале.

В операциях с недвижимостью риск может проявляться в более низкой, чем планировалось ранее, цене при продаже недвижимости; в более высоком, чем предполагалось, уровне операционных расходов при управлении недвижимости; в снижении фактической рентабельности инвестиционного проекта по сравнению с проектной и даже в утрате собственности – как в связи с разрушением самого «тела» недвижимости, так и по причине потери прав на недвижимость. Масштабы таких рисков могут быть весьма различны: от потери дохода или его части до полной утраты инвестируемых средств или собственности.

Что же является причиной рисков? Представление об этом может дать общая классификация рисков, в соответствии с которой можно выделить:

– рыночные риски (бизнес-риски, коммерческие, систематические риски), связанные со спецификой сферы предпринимательской деятельности и влиянием на нее макроэкономических и региональных факторов;

– производственные (хозяйственные, несистематические) риски, относящиеся к уровню фирмы и определяемые качеством ее деятельности;

– финансовые риски, как обусловленные общим состоянием финансовой системы в стране, так и возникающие в связи с принятием компанией (фирмой) тех или иных решений относительно финансирования ее деятельности.

Целесообразно рассмотреть общую классификацию рисков применительно к сфере недвижимости, начав с рыночных рисков.

Как известно, любой объект недвижимости имеет юридическую, физическую и экономическую определенность. При этом любая операция с недвижимостью происходит в рамках определенных территориальных образований с присущими им административными правилами и процедурами. Соответственно можно выделить следующие источники рыночных рисков:

юридические (возможность утраты права собственности, образования убытков в связи с ошибками при заключении договоров и контрактов, появления претензий третьих лиц, наличие не выявленных обременении объекта и пр.);

экономические (макроэкономические изменения и изменения в состоянии региональной экономики, изменения в состоянии и тенденциях спроса и предложения на рынке, появление конкурирующих фирм или новых изделий и т. д.). Остановимся на этом подробнее. Специфика экономико-правового оборота недвижимости, многоступенчатость сделок с недвижимостью требуют особого внимания к юридической стороне Переделок. Это особенно важно в российских условиях, где еще не закончено формирование законодательной базы операций с недвижимостью, ряд нормативных документов противоречит друг другу, при проведении сделок не всегда точно определен состав, передаваемых прав на недвижимость, слабо развита система регистрации прав на недвижимость и перехода этих прав. Как показывает опыт становления рынка недвижимости в России, причиной возникновения последующих претензий по сделкам, судебных исков часто является низкий уровень юри-

дического анализа при проведении сделок, невозможность получения полной информации о правовом статусе недвижимости и правах третьих лиц.

Тщательность юридического исследования, сотрудничество со страховыми компаниями позволят снизить вероятность этих рисков, предотвратить значительную часть из них;

архитектурно-строительные (неправильный выбор места реализации проекта, его несоответствие окружающей застройке, ошибки в конструктивных решениях, неверный выбор материалов, неточное определение планировки квартир или иного объекта), как правило, связаны с недостаточно детальной проработкой проектов сооружения и развития объектов недвижимости, слабостью их технической экспертизы. В эту категорию рисков входят и технологические риски, которые в значительной мере обусловлены спецификой места реализации проектов, строительства. Так, при реализации ряда проектов развития недвижимости в Москве их организаторы столкнулись с необходимостью укрепления грунтов и фундаментов, производства дополнительных работ по сохранению соседних зданий. Имели место случаи, когда реализация фантазий собственников отдельных квартир при перепланировке помещений, создании дополнительных удобств (ванных комнат, бассейнов и т. п.) приводила к превышению допустимых нагрузок на несущие конструкции зданий, что создавало аварийную обстановку. При принятии решений о развитии недвижимости особенно важен учет технологических рисков, но нередко с ними сталкиваются и при совершении операций на вторичном рынке;

административные риски, которые в российских условиях имеют особое значение. Нередки случаи, когда в ходе реализации проектов существенно меняются условия, выполнения которых требуют органы местного управления или федеральные власти (налоговый режим, требования по выполнению обязательств по развитию городской инфраструктуры, условия подключения к инженерным сетям и т. д.). Очень важно, поэтому на стадии получения разрешений на строительство, реконструкцию, перепланировку и т. д. добиваться точного определения обязательств, которые должны быть выполнены организатором инвестиционного проекта, и их документального закрепления;

экономические риски, возникающие при совершении сделок с недвижимостью, связаны, прежде всего, с изменением рыночной ситуации. Это изменение может найти проявление в целом ряде факторов – в изменении спроса под влиянием снижения деловой активности или доходов населения, в росте цен на материалы и оборудование, в появлении альтернативных предложений на рынке (например, рост предложения аренды помещений как альтернатива приобретения в собственность), в увеличении предложения конкурирующими фирмами и т. д. Возможность предотвращения или снижения степени вероятности потерь компании (фирмы) в связи с существованием экономических рисков во многом зависит от глубины проработки принимаемых экономических решений, постоянного изучения ситуации на рынке, наличия системы альтернативных поставок и пр.

Внешние экономические риски – постоянный спутник любого бизнеса, в том числе и бизнеса на рынке недвижимости, но степень их вероятности существенно зависит от качества деятельности компании (фирмы), которая и сама может быть источником рисков. В частности, риски могут возникнуть по следующим причинам:

– недостаточно представительный анализ ситуации на рынке по аналогичным сделкам и проектам;

– неверное истолкование имеющихся данных;

– необъективное отношение к данным;

– необоснованное перенесение прошлого опыта на будущие периоды без учета изменяющейся среды и т. д.

Нужно отметить, что пренебрежение экономическим анализом – достаточно распространенное явление в современном российском бизнесе и бизнесе на рынке недвижимо-

сти. Так, несмотря на наличие многочисленных методик и программ анализа эффективности инвестиционных проектов, они оказываются малодейственными из-за недостаточного внимания к изучению ситуации на рынке. Дело ограничивается зачастую необъективными или неполноценными данными, собственным опытом и опытом ближайшего окружения. Нередко анализ ограничивается изучением рыночной конъюнктуры без исследования факторов, влияющих на ее изменение.

Например, тенденции спроса и предложения на рынке недвижимости определяются в значительной мере демографической ситуацией, миграцией населения, общим предпринимательским климатом, уровнем ставок налогообложения, длительностью процедур сделок и пр. Влияние этих факторов не сиюминутно, но не принимать их в расчет нельзя. А это случается довольно часто.

Недостатки экономического анализа могут усиливаться за счет непродуманных организационно-экономических решений (например, неправильный выбор организационной структуры управления фирмой или проектом), что повышает вероятность потерь.

В конечном счете все виды рисков так или иначе имеют финансовое измерение, либо увеличивая затраты по проекту или сделке, либо снижая доход, либо приводя к превышению запланированных сроков инвестирования, либо в предельном случае – к утрате не только дохода, но и капитала.

Как показывает анализ, финансовые риски могут быть разделены на несколько групп:

1. Риски, вытекающие из общего состояния и изменений в финансовой системе (изменения процентных ставок по кредитам, введение ограничений на колебание валютного курса, изменения в темпах инфляции по сравнению с прогнозируемыми, изменение доходности альтернативных вариантов инвестирования, например, доходности по государственным корпоративным ценным бумагам).

2. Риски, обусловленные тем или иным вариантом, избранным компанией (фирмой) для финансирования ее деятельности, степенью проработки ею финансовых решений. Например, выбор кредита как источника финансирования проекта является более рискованным вариантом по сравнению с выпуском обычных акций, так как: предполагает выплату основного долга и процентов по определенному графику, чего нет при выпуске акций. В то же время выпуск акций без уверенности в возможности их размещения может оказаться более дорогим инструментом финансирования, чем кредитные ресурсы.

3. Риски, возникающие в связи с ошибками при финансовых расчетах. Например, ошибки при составлении плана поступлений и расходов финансовых ресурсов могут привести к неплатежеспособности компании (фирмы) на каком-либо этапе проект или сделки, что потребует привлечения более дорогих ресурсов если вообще это будет возможным.

Присутствуя практически при всех операциях с недвижимостью, указанные риски в то же время играют различную роль зависимости от сегмента рынка или сферы деятельности.

Так, для первичного рынка большое значение имеют экономические, производственные и технологические риски; для вторичного рынка существенно важнее и характернее юридические риски. Это отчасти связано с уровнем юридической проработки проблем субъектами сделок. На первичном и вторичном рынках в основном оперируют юридические лица, обладающие необходимыми квалифицированными специалистами. На вторичном рынке основные субъекты-физические лица, и юридические просчеты возможны в большей степени, что главным образом обусловлено тем, что на первичном рынке объект только создается, и с ним не могло быть прошлых сделок, в то время как количество сделок с объектом на вторичном рынке может быть весьма значительным. В современных российских условиях, при существующей практике привлечения дольщиков риски, связанные с качеством прав на «долю» в объекте, тоже весьма существенны.

Можно также говорить о различиях в рисках применительно к разным сферам деятельности на рынке недвижимости.

В реальной экономической практике все группы рисков взаимосвязаны и часто переплетаются друг с другом. Так, при существенном ограничении платежеспособного спроса отсутствие исследований состояния и тенденций спроса и предложения на рынке, пренебрежительное отношение к вопросам финансового планирования могут привести к гораздо более серьезным последствиям, чем в ситуации его стабильности или тем более роста.

Как преодолеваются риски? Исключить их полностью, очевидно, невозможно, некоторые из них необходимо просто принять. Но вполне возможно существенно снизить степень риска, и здесь может помочь следующая общая/схема управления рисками:

– выявление рисков, возможных при проведении той или иной сделки или операции с недвижимостью;

– качественный и количественный анализ рисков (определение причин рисков и факторов увеличения вероятности их наступления, зон риска, т. е. этапов сделки, на которых риск возникает; определение возможных размеров потерь, вызываемых тем или иным риском);

– определение возможностей снижения риска и затрат, необходимых для его предотвращения;

– разработка и осуществление мероприятий, позволяющих предотвратить риски, снизить вероятность их наступления или возможный объем потерь;

– контроль над проведением необходимых мероприятий; внесение содержательных изменений в механизм их реализации.

5.2. ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Принципы оценки объектов недвижимости – это свод методических правил, на основании которых определяется степень воздействия различных факторов, влияющих на стоимость объекта недвижимости.

Поскольку в процессе оценки объектов недвижимости наблюдается взаимодействие трех элементов – субъекта, объекта и рыночной среды – то специалистами, занимающимися оценкой объектов недвижимости выделено три группы принципов:

1. Принципы, основанные на представлениях пользователя;

2. Принципы, связанные с объектом недвижимости (прежде всего с землей) и его улучшением;

3. Принципы, связанные с рыночной средой;

Особое место занимает обобщающий принцип – **принцип наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости.**

К конкретно оцениваемому объекту недвижимости могут быть применены сразу несколько принципов. В то же время, не в каждой ситуации, возникающей в процессе оценки можно применить эти принципы в полном объеме. Субъекты рынка недвижимости часто поступают, не руководствуясь разумными доводами. Один принцип может отодвинуть в сторону другой в зависимости от конкретной ситуации или действующего лица. Поэтому, вышеназванные группы принципов лишь отражают тенденцию экономического поведения субъектов недвижимости, а не гарантируют реальность такого поведения.

1. Принципы, основанные на представлениях пользователя – полезности; замещения; ожидания – позволяют, с точки зрения пользователя, определить полезность объекта, его приемлемую цену на рынке и ожидаемые выгоды от владения объектом недвижимости.

Недвижимость обладает стоимостью только в том случае, когда она может быть полезна потенциальному собственнику для реализации определенной экономической функции. *Полезность объекта недвижимости – это его способность удовлетворить потребности пользователя в данном месте и в течение определенного периода времени*. Этот принцип получил название *«принцип полезности»* и профессиональные оценщики широко пользуются им в своей практической работе.

Как правило, покупатель не заплатит за объект недвижимости больше, чем цену, запрашиваемую за другой соответствующий или вновь построенный объект с такой же полезностью. Этот подход заложен в так называемый «принцип замещения» и, как правило, он предполагает наличие вариантов для покупателя. *«Принцип замещения» говорит о том, что стоимость оцениваемой недвижимости не должна превышать затрат на приобретение аналогичного объекта.* Максимальная стоимость, оцениваемого объекта недвижимости определяется минимальной ценой приобретения аналогичного объекта.

Полезность объекта недвижимости связана со стоимостью прогнозируемых будущих выгод (ожидание доходов). Оценочный *«принцип ожидания» говорит о том, что стоимость объекта недвижимости должна включать в себя текущую стоимость всех будущих доходов и учитывать постоянный рост этой стоимости под влиянием увеличения спроса и ограничения предложения.*

Принципы, связанные с объектом недвижимости (прежде всего с землей) и его улучшением:

– остаточной продуктивности земли;

– предельной продуктивности (принцип вклада);

– возрастающего и уменьшающего дохода;

– сбалансированности;

– экономического размера;

– экономического разделения.

В нормальных условиях экономическая деятельность требует наличия четырех факторов производства, каждый из которых должен быть оплачен из доходов, создаваемых данной деятельностью. Схематично это можно представить следующим образом:

· труд как фактор производства, который должен компенсироваться заработной платой,

· капитал (деньги или то, что покупается за деньги), который должен компенсироваться процентами, дивидендами;

· предпринимательская деятельность, которая должна компенсироваться прибылью,

· земля, которая компенсируется рентой.

Поскольку земля физически недвижима, то факторы труда, капитала и предпринимательской деятельности должны быть как-то связаны с ней. Это означает, что сначала производится компенсация за использование этих производственных факторов, а затем если какие-то деньги остались, то они выплачиваются собственнику земельного участка как рента. Земля, как и всякий объект недвижимости, имеет остаточную стоимость и стоит чего-либо только тогда, когда есть остаток, после оплаты других факторов производства (подробнее в книге Шевчук Д.А. Покупка дома и земельного участка: шаг за шагом. – М.: АСТ: Астрель, 2008). В этом смысле *остаточная стоимость может быть приравнена к остаточной продуктивности земли, определяемой как чистый доход от использования участка земли после оплаты стоимости всех производственных факторов.*

Застройщик на основании мониторинга западной недвижимости устанавливает, что рыночная стоимость коттеджа в Юкках будет стоить 2,5 млн. руб. Подрядчик оценивает работы по строительству в 2 млн. руб. Установив, что предпринимательский доход застройщика должен быть не ниже 0,3 млн. руб., он определяет максимальную цену, которую он может заплатить за земельный участок – 0,2 млн. руб.

Собственник земельного участка может получить чистый доход от него, т. е. остаточную продуктивность земли, если, например:

· земельный участок расположен в удобном и легко доступном для людей месте и в этом случае владелец магазина готов заплатить за аренду земельного участка бо´льшие деньги, а собственник земли – получить максимальный доход практически без дополнительных затрат;

· земельный участок расположен в удобном для производства месте (окраина города, но близко к Федеральной автомобильной дороге) и в этом случае владелец станции технического обслуживания автомобилей за не очень престижный, но удобный для него участок земли готов заплатить бо´льшие деньги, а собственник земли – получить доход при минимальных затратах на обустройство территории;

· земельный участок расположен в красивом месте на берегу реки и за это будущий владелец загородного дома готов платить бо´льшие деньги, чтобы удовлетворить свои особые потребности.

Используя оценочный *«принцип остаточной продуктивности земли»*, собственник земельного участка при минимальных затратах на его обустройство может извлекать максимальный доход (удовлетворить конкретной недвижимостью особые потребности пользователя или путем выгодного для себя сочетания этих трех вариантов получить максимальный доход). При этом, конечно, следует помнить, что чистый доход собственник земельного участка получит только после того, как будут оплачены стоимость труда, капитала и предпринимательской деятельности. Практически этот принцип используется при определении целесообразности нового строительства.

Оценочный *«принцип предельной продуктивности» характеризует дополнительный денежный вклад собственника в объект недвижимости, но не на сумму стоимости нового*

элемента недвижимости (например, не стоимость гаража, который пристраивается к дому), *а на сумму, в которую оценивается объект недвижимости с учетом этого нового элемента* (т. е. стоимость в целом дома с гаражом). Некоторые дополнительные элементы, действительно, могут увеличить стоимость объекта недвижимости на большую величину, чем затраты на создание этих дополнительных элементов, хотя есть и такие, которые фактически уменьшают стоимость.

Используя оценочный «принцип предельной продуктивности» и анализируя рыночную конъюнктуру, собственник недвижимости может получить дополнительный чистый доход, если своевременно будет включать в недвижимость либо изымать из нее конкретные объекты, памятуя о том, что улучшения объекта недвижимости обладают ценностью, когда они сопровождаются увеличением рыночной стоимости.

Суть *«принципавозрастающего и уменьшающегося дохода» состоит в том, что по мере добавления капитала и труда к земле доходность будет увеличиваться до определенной величины и может наступить момент когда затраты будут превышать стоимость объекта недвижимости.*

Владельцы земельных участков обычно сталкиваются с проблемой, насколько интенсивно следует застраивать принадлежащую им землю. Грамотное решение этой проблемы связано с использованием оценочного «принципа возрастающего и уменьшающегося дохода». Данный принцип гласит, что *застройка земельного участка выгодна до тех пор, пока общая отдача комплекса «земля и созданная на ней недвижимость» будет максимальной, а стоимость объектов недвижимости, отличающихся по своим размерам или качеству от окружающих объектов, тяготеет все-таки к стоимости последних.*

На конкретном земельном участке может быть построено много или мало объектов недвижимости. В обоих случаях в соответствии с «принципом остаточной продуктивности» теряется стоимость земли. Чтобы не допустить этого, все факторы производства должны находиться в сбалансированном состоянии друг с другом. Тогда общий доход от земли будет максимальным.

С учетом оценочного *«принципа сбалансированности»*, владелец земельного участка может расширять производство на конкретной территории до масштабов, которые позволяют максимально повысить стоимость земли. Ибо для каждого типа землепользователя существуют оптимальная величина и соотношение между производственными факторами (т. е. застройкой земельного участка), при которых обеспечивается максимальная стоимость земли.

Оценочный *«принцип экономического размера» участка земли позволяет определить приростную стоимость единого земельного участка, т. е. определить количество земли для обеспечения оптимального масштаба землепользования в соответствии с рыночной конъюнктурой в данном месте.*

Приемлемый масштаб застройки земли определяется конкурентными условиями рынка и требованиями пользователей. Участок земли с хорошим местоположением может быть достаточно высоко оценен рынком недвижимости. Допустим, земельный участок на перекрестке дорог планируется под автозаправочную станцию. Если он мал, то возникнут проблемы со стоянкой машин, их обслуживанием и складированием горюче-смазочных материалов. Если участок велик, то земля не принесет дополнительного дохода действующей станции. В первом случае собственник заправочной станции должен приобрести дополнительный земельный участок, во втором – отказаться от излишков земли.

По сути – это обратная сторона предыдущего принципа – сбалансированности.

Недвижимостью могут владеть одновременно несколько собственников. Эти имущественные права, признаваемые законом, можно разделить или соединить таким образом, чтобы при реализации недвижимости ее общая стоимость увеличивалась.

Разделение имущественных интересов может происходить по-разному:

· физическое разделение участка земли;

· разделение времени (аренда, пожизненное владение, будущие имущественные права);

· разделение прав пользования (ограничение на использование объекта недвижимости);

· разделение по видам имущественных прав (совместная аренда, партнерство, доверительное управление, опционы, контракты с оговоренными условиями продажи);

· разделение по правам кредитора вступить во владение (первые закладные, «младшие» закладные, налоговые закладные, судебные залоги, участие в капитале).

«Принцип экономического разделения» применяется в том случае, если права на недвижимость можно разделить на два или более имущественных интереса, реализуя которые в разное время и разными частями, собственники имеют возможность увеличить общую стоимость недвижимого имущества.

Принципы, связанные с рыночной средой – зависимости; соответствия; спроса и предложения; конкуренции; изменения – позволяют определить:

– зависимость стоимости объекта недвижимости от его местоположения, соответствие недвижимого имущества по архитектурному стилю и уровню удобств потребностям рынка;

– предложения и спрос на конкретные объекты недвижимости;

– уровень конкуренции на рынке недвижимости;

– изменение стоимости объектов недвижимости под влиянием физического и морального износа.

Грамотное использование этой группы принципов позволяет собственнику объекта недвижимости получить оптимальный доход в конкретной экономической ситуации.

Стоимость объекта недвижимости подвержена влиянию и сама влияет на стоимость других объектов в прилегающей местности. Эту зависимость принято называть *«принципом зависимости»*.

Например: избыток предложения в случае одновременного строительства разными фирмами на одном «пятачке» домов похожего класса объективно приведет к снижению стоимости объектов недвижимости.

Оценочный *«принцип соответствия» предусматривает соответствие архитектурного стиля и уровня удобств (услуг) новых объектов недвижимости потребностям и ожиданиям рынка.*

Если дом построен с излишествами, и затраты на его строительство в несколько раз выше, чем у других, то рыночная стоимость более дорогого дома не будет отражать его реальной стоимости (цена сделки скорее всего будет ниже реальных затрат на строительство). И, наоборот, в результате реконструкции и активного функционирования соседних объектов недвижимости может быть повышена стоимость оцениваемого объекта.

Суть оценочного *«принципа спроса и переложения»* заключается в том, что при оценке объекта недвижимости необходимо понимать какие факторы и каким образом влияют на спрос и предложение на рынке недвижимости.

Если спрос возрастает или снижается предложение, то повышается стоимость объекта недвижимости, и соответственно, при сокращении спроса и увеличении предложения стоимость объекта недвижимости будет снижаться.

Суть оценочного *«принципа конкуренции» состоит в том, что рыночный спрос порождает прибыль, а прибыль создает конкуренцию* — силу, приводящую к выравниванию доходности на рынке недвижимости.

Сверхприбыль ведет к разрушительной конкуренции, так как рост конкуренции ведет к росту предложения на рынке. В этой ситуации, если, например, спрос не возрастает, цены на объекты недвижимости снижаются.

Последний из группы принципов, связанных с рыночной средой, это принцип, характеризующий изменения полезности объектов недвижимости в данном месте. Он так и называется *«принцип изменения»*.

Как известно, объекты недвижимости постоянно создаются и по разным причинам ликвидируются, со временем меняется характер землепользования. Происходит колебание объема денежной массы и процентных ставок. Возникают новые экономические условия. Современные технологические и социальные тенденции предъявляют новые требования к объектам недвижимости. Демографическое развитие порождает потребности в различных видах жилья. Претерпевают изменения пожелания и вкусы населения. Жилые районы проходят через циклы роста, зрелости, упадка и обновления.

Все факторы подвержены изменениям во времени и поэтому оценка объекта недвижимости производится на конкретную дату.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости – *это синтез принципов всех трех групп*, которые были рассмотрены выше. *Он позволяет оценщику выявить из возможных вариантов использования объекта недвижимости наилучший и наиболее доходный вариант и именно его использовать для оценки.* Этот принцип предусматривает оценку участка земли, так, как если бы он был свободный (т. е. при оценке объекта речь идет в первую очередь о наибольшей доходности земельного участка, затем уже о доходности всего объекта недвижимости). При этом учитываются только те варианты использования объектов недвижимости, которые:

– во-первых, соответствуют юридическим нормам;

– во-вторых, реализация которых возможна физически;

– в-третьих, осуществимы финансово;

– в-четвертых, обеспечивают наивысшую стоимость объекта недвижимости (экономическая эффективность).

Выбирается вариант использования, при котором за объект может быть заплачена наибольшая цена. Если участок свободен от строений, то исходя из наиболее эффективного варианта использования земельного участка оценщик определяет, какой объект необходимо построить. Если строение на участке имеется, то оценщик определяет, увеличивать ли стоимость участка на величину стоимости данного строения или уменьшить на величину затрат по сносу данного строения при выбранном варианте использования земельного участка.

«Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования» является концептуальной моделью для анализа различных факторов, влияющих на стоимость объекта недвижимости. Эта модель рассматривает важные факторы физического, юридического, социального и экономического характера, которые влияют на стоимость недвижимости, т. е. является как бы связующим звеном между всеми оценочными принципами.

5.3. ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

В мировой практике применяются три основных подхода к оценке стоимости объектов недвижимости: затратный, доходный и рыночный, на основе которых определяются различные виды стоимости объекта – рыночная, инвестиционная, восстановительная, стоимость замещения и т. д. (см. 5.1.). *Методы оценки недвижимости – конкретные способы применения принципов оценки – зависят от принимаемого подхода.*

Процесс оценки недвижимости можно разделить на шесть этапов: определение области вопросов по оценке (суть оценки), предварительный осмотр объекта оценки и заключение договора на оценку; план оценки; сбор и анализ информации; применение подходов, соответствующих оценке; согласование и, наконец, отчет о результате оценки стоимости объекта.

Проанализируем возможности каждого этапа процесса оценки недвижимости.

1. Определение задачи и заключение договора на оценку объекта недвижимости. *Заказчик, как правило, ставит перед оценщиком конкретную цель – определить стоимость объекта недвижимости, которая необходима ему для принятия решения. Интересы заказчика могут быть разными: приобрести недвижимость в качестве инвестиций, продать объект, отдать в долг часть своих активов, получить кредит, заложить имущество и т. д. В каждом случае оценщику необходимо определить особый конкретный вид стоимости (например, определение рыночной стоимости объекта недвижимости, инвестиционную или залоговую стоимость и др.) и область ее использования (продажа, получение кредита, страховка и т. д.). Полезность, замещение и ожидание являются основополагающими принципами, которые помогают оценщику понять существо стоящих проблем.*

При оценке объекта недвижимости, важно исследовать объект и определить связанные с ним юридические права, поскольку заказчик может иметь лишь право на аренду или ограниченные права на пользование объектом недвижимости, иметь только определенную долю в совместной аренде и партнерстве, собственность может быть обременена закладной, могут быть ограничения юридического характера и т. д. При решении этих проблем оценщик, как правило, исходит из оценочных принципов сбалансированности, изменения, экономического размера, экономического разделения. Они позволяют оценщику установить, какие части (доли) недвижимости следует объединить (разделить) или в какой последовательности их реализовывать, и все это должно быть осуществлено в интересах заказчика (Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

После этого оцениваются ожидаемые затраты средств и времени на сбор и подтверждение информации. Эти оценки будут зависеть от объема информации, которой уже располагает оценщик, от уникальности или сложности решаемой проблемы, от профессионализма и опыта оценщика. Может возникнуть ситуация, когда необходимо провести независимую экспертизу объекта недвижимости (Шевчук Д.А. Покупка дома и земельного участка: шаг за шагом. – М.: АСТ: Астрель, 2008).

Оценка объектов недвижимости проводится на основании договора между оценщиком и заказчиком. К обязательным требованиям к договору относятся необходимость указания вида оценки; вида стоимости объекта оценки; размера оплаты за проведение этой работы; а также сведений об образовательным учреждении, выдавшем документ об образовании, подтверждающий получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности; лицензии, выданной уполномоченным органом в соответствии с законодательством Российской Федерации. Оценка объекта недвижимости не может проводиться оценщиком ели он является учредителем, собственником, акционером или должностным лицом юридического

лица, либо заказчиком или физическим лицом, имеющим имущественный интерес к объекту оценки.

Стоимость оценки объекта недвижимости зависит от трудности проблемы, суммы ожидаемых расходов и от набора предоставляемых услуг. Оплата может быть в виде единовременной выплаты, почасовой ставки, в виде процента от итоговой суммы оценки стоимости объекта недвижимости.

Предложение об условиях выполнения договора служит для уточнения ответственности оценщика и заказчика и подтверждает, что оценщик правильно понял суть проблемы, стоящей перед заказчиком. Заключение договора на выполнение задания и размер оплаты помогает избежать недоразумений в будущем.

2. План оценки. После того, как суть оценки осознана и определена, оценщиком определяются возможные пути ее решения. С этой целью разрабатывается программа исследования, которая становится основой второго этапа, называемого «план оценки» и включает в себя последовательные решения следующих задач:

а) *Структурирование оценки* объекта недвижимости заключается в том, что оценщик вначале изучает общие факторы стоимости на региональном уровне, затем переходит к более специфическим факторам стоимости на местном и сегментном уровне и, наконец, концентрирует свое внимание на конкретных факторах, влияющих на стоимость оцениваемого земельного участка и находящихся на нем объектов недвижимости.

б) *План оценки* предусматривает сбор нужной информации, обработку и выявление конкретного сегмента рынка недвижимости, к которому принадлежит оцениваемый объект; определение спроса, возможных конкурентов и возможных покупателей (пользователей); анализ параметров сопоставимых объектов, личностных характеристик возможных пользователей, рыночных условий финансирования.

в) *Конкретизация подходов к оценке объекта недвижимости*. Каждой ситуации соответствуют свои, адекватные только ей подходы. Для правильного выбора подходов необходимо определить критерии их адекватности соответствующей ситуации. Понятно, что требования к оценке государственных органов могут отличаться от требований частных собственников. Например, при приватизации недвижимого имущества на первый план выдвигается не экономические, а социальные и политические требования.

В соответствии со стандартами оценки объектов недвижимости применяются все три подхода и в крайнем случае – два, но при этом необходимо обосновать причину выбора. Окончательный результат оценки выводится с учетом значимости того или иного подхода в каждом конкретном случае.

3. Сбор и подтверждение информации. Надежность выводов оценщика зависит от данных, использованных им в работе. Если они не точные, то будет трудно подготовить обоснованное заключение. Поэтому оценщик должен собрать такую информацию, которая подтверждает его выводы в отчете или анализе.

В профессиональной практике оценщиков сложилась определенная система в отборе необходимой информации. Суть ее заключается в том, что собранные данные должны:

– непосредственно касаться оцениваемого объекта и быть достаточно свежими, т. е. конкретными;

– быть подтверждены личным осмотром объекта оценщиком или осведомленными лицами (экспертами);

– быть сопоставимы с данными о сходных объектах, имеющихся на рынке; эта сопоставимость особенно важна при использовании финансовых показателей, в частности при подсчетах предстоящих доходов;

– предусматривать возможность уточнения, если в процессе сбора информации допущены искажения или отклонения от фактических значений;

– соотноситься с профессиональным опытом оценщика.

Поскольку излишняя информация редко повышает доверие к отчету, то собранные данные не должны перегружать отчеты оценщиков

Квалифицированный отбор необходимой информации позволит оценщику применить соответствующий данному случаю подход к оценке недвижимости.

4. Подходы к оценке стоимости объектов недвижимости.

Затратный подход предусматривает оценку стоимости полного воспроизводства или стоимость полного замещения оцениваемого объекта недвижимости, затем вычитание величину физического, морального и экономического износа и, наконец, добавляют к полученной таким образом величине рыночную стоимость земельного участка, как незастроенного.

Важным и сложным элементом затратного подхода является определение износа. Известно, что *износ – это утрата полезности и снижение стоимости объекта недвижимости под действием различных причин*

Затратный подход предусматривает выполнение следующих обязательных операций:

1) определение рыночной стоимости земельного участка, на котором находится объект недвижимости (путем сравнения его со стоимостью аналогичных участков или использования методических рекомендаций государственных органов);

2) определение стоимости замещения;

3) расчет всех видов износа оцениваемой недвижимости: физического, функционального и внешнего и определение стоимости замещения с учетом износа, (вычитается общий износ объекта недвижимости из затрат на его воспроизводство или замещение);

4) расчет общей стоимости объекта недвижимости путем добавления к чистой стоимости замещения недвижимости стоимости рыночную стоимость участка земли.

Первая операция – оценка рыночной стоимости земельного участка на котором находится объект недвижимости – представляет собой изучение:

– права собственности на земельный участок;

– физические характеристики земельного участка;

– данные о взаимосвязи земельного участка с окружающей средой;

– экономические факторы, характеризующие оцениваемый земельный участок.

Источниками этой информации могут быть городские районные земельные комитеты и органы, где регистрируются сделки с земельными участками, ипотечные кредитные организации, оценочные и риэлтерские фирмы, специализирующиеся на сделках с земельными участками (например, агентство недвижимости «Прогаль» и др.

Существует пять основных методов оценки рыночной стоимости земельных участков, основанных на трех базисных подходах:

– метод по сопоставимым продажам;

– метод соотнесения (переноса);

– метод капитализации земельной ренты;

– метод техники остатка для земли;

– метод развития земельного участка.

Метод по сопоставимым продажамзаключается в сопоставлении и сравнении данных по аналогичным свободным земельным участкам, проданным за последнее время, и внесении поправок в цены продаж.

Сравнение оцениваемого земельного участка с сопоставимыми участками осуществляется по следующим элементам:

– местоположение;

– время продажи;

– физические характеристики;

– характеристики дохода, получаемого с земельного участка;

– условия финансирования сделки купли-продажи земельного участка;

– условия продажи;

Метод соотнесения (переноса) заключается в анализе продаж здания, расположенного на аналогичном участке, и разделении общей цены продажи на две составляющих – цену здания и цену земельного участка.

При этом первоначально оценивается стоимость здания и других сооружений, находящихся на этом участке, затем она вычитается из общей цены имущественного комплекса и тем самым получается стоимость земельного участка, полученный результат переносится на оцениваемый объект.

Метод капитализации земельной ренты представляет собой капитализацию доходов, полученных за счет арендных платежей.

Этот метод в российских условиях использовать практически невозможно, так как в настоящее время невозможно отыскать сопоставимые арендные платежи и нормы капитализации из-за отсутствия как такового рынка аренды земельных участков.

Метод техники остатка для землипри оценке стоимости земельного участка применим при отсутствии данных о продажах свободных участков земли. Доход рассчитывается исходя из прибыли, полученной с учетом наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка и объекта недвижимости, построенного на нем.

Метод основан на применении принципа остаточной продуктивности земли.

Метод развития (освоения) земельного участка используется в случае, когда необходимо определить стоимость участка, пригодного для разбивки на отдельные индивидуальные участки и предполагает следующую последовательность действий:

– определение размеров и количества индивидуальных участков (при определении размеров индивидуальных участков учитываются физические, юридические и экономические факторы, влияющие на принятие данного решения);

– расчет стоимости освоенных участков методом сопоставимых продаж;

– расчет затрат на освоение участков и их продажу;

– определение величины денежного потока путем вычитания затрат на освоение участков из величины общей выручки от продаж этих участков;

– дисконтирование денежного потока с учетом времени освоения и продаж всех индивидуальных земельных участков.

Ставка дисконта, применяемая для дисконтирования денежного потока, должна отражать существующие тенденции эффективности инвестиций, складывающиеся на данном рынке освоенных земельных участков, эти ставки должны быть довольно высокими ввиду значительных рисков освоения и продаж участков.

Вторая операция – определение валовой стоимости замещения.

Существуют три основных метода определения восстановительной стоимости (стоимости замещения) объекта недвижимости.

1. *Метод сравнительной единицы (или метод удельной стоимости),* при котором скорректированная стоимость единицы измерения умножается на количество единиц оцениваемого объекта недвижимости.

Единицами измерения могут быть квадратные или кубические метры. 1 место и пр. Это наиболее простой способ оценки объекта недвижимости.

2. Метод разбивки по компонентам, основанный на определении компонентов недвижимого имущества и умножении их на укрупненные стоимостные показатели.

В качестве компонентов могут выступать: фундамент, стены и перегородки, перекрытия (покрытия), кровля, полы, проемы, отделочные работы, инженерное оборудование, оплата труда и пр. Укрупненные показатели могут быть рассчитаны на 1 м^3, 1 м^2, 1 погонный метр, 1 норма-час и т. д.

3. Метод количественного обследования заключается в составлении объектных и сводных смет строительства оцениваемого объекта, как если бы он строился вновь.

Это наиболее трудоемкий метод, но он может быть значительно облегчен, если имеются старые сметы оцениваемого объекта, по которым он строился или эксперт-оценщик может прибегнуть к услугам специалиста-сметчика, который разработает заново смету для оцениваемого объекта с использованием единых норм и расценок, индексов цен на строительно-монтажные работы, СНиПов и иной необходимой документации.

Обычно косвенные затраты составляют 10–15 процентов от региональной стоимости строительства.

Третья операция – определение износа объекта недвижимости.

В оценочной деятельности износ рассматривается как основной фактор стоимости объекта недвижимости при применении затратного подхода. Здесь износ используется для учета различий в характеристиках нового и оцениваемого объекта недвижимости. Учет износа объекта – это своего рода корректировка стоимости вновь воспроизведенного здания (определенной с помощью затратного подхода) для определения текущей стоимости оцениваемого объекта.

Понятие «износ», используемое в оценочной деятельности необходимо отличать от понятия «амортизация», применяемого в бухгалтерском учете. Амортизация в бухгалтерском учете – это процесс распределения первоначальных затрат, связанных с приобретением объекта, как весь срок его службы, без определения его текущей стоимости.

Как известно, существуют три виды износа: физический, функциональный и внешний (экономический).

Физический износ отражает снижение работоспособности объекта недвижимости в результате как естественного физического старения, так и влияния внешних неблагоприятных факторов. Физический износ учитывается в нормах амортизационных отчислений.

На практике используются четыре основные метода расчета физического износа зданий: *экспертный, стоимостной, нормативный (или бухгалтерский) и метод расчета срока жизни здания.*

Следует отметить, что физический износ может быть устранимым и неустранимым.

Устранимый физический износ предполагает, что затраты на текущий ремонт меньше, чем добавленная при этом стоимость объекта.

Физический износ считается неустранимым, когда затраты на исправление дефекта превосходят стоимость, которая при этом будет добавлена к объекту. Любой недостаток объекта в принципе можно исправить, но при этом затраты на исправление не должны превышать предполагаемой выгоды.

Для определения неустранимого физического износа элементы здания подразделяются на две категории: долговременные и быстроизнашиваемые. Износ долговременных элементов, таких, как фундаменты, стены, перекрытия и пр., может рассчитываться по группам путем определения эффективного срока их службы и оставшегося срока физической жизни в реальных условиях.

Для расчета физического износа долговременных элементов можно также использовать метод определения затрат на воспроизводство элементов здания (или стоимостной метод).

В более точном скорректированном стоимостном методе расчета физического износа процент износа элементов здания определяется как взвешенная величина.

К категориям быстроизнашиваемых элементов здания относятся элементы, срок службы которых короче расчетной экономической жизни здания. Это кровля, декоративная отделка, окраска и пр., т. е. элементы которые можно отремонтировать (восстановить) посредством текущего ремонта.

Нормативный (или бухгалтерский) метод определения физического износа строений предполагает использование действующих в настоящее время «Единых норм амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов в Российской Федерации», утвержденных постановлением Совета Министров СССР от 29 октября 1990 г. № 1072.

Физический износ объекта недвижимости можно определить *методом расчета срока жизни.* Сроки жизни здания или сооружения представлены на рис. 5.1.

С точки зрения *функционального использования* объекта недвижимости выделяют следующие сроки жизни:

1. **Срок экономической жизни**, определяющий период времени, в течение которого объект может быть использован, как источник прибыли. Срок экономической жизни заканчивается, когда производимые улучшения перестают давать вклад в стоимость объекта.

2. **Время жизни**, отрезок времени, когда объект существует и в нем можно жить или работать.

3. **Типичный срок физической жизни**, определяемый нормативными актами действующего законодательства.

С точки зрения периода жизни объекта недвижимости выделяют такие сроки, как:

1. **Эффективный возраст**, который отражает возраст объекта в зависимости от его внешнего вида, технического состояния и т. д.



Рис. 5.1. Срок жизни здания или сооружения

2. **Хронологический (фактический) возраст**, соответствующий периоду пребывания объекта в эксплуатации с момента его ввода.

3. **Оставшийся срок экономической жизни, используемый с целью оценки объекта экспертом-оценщиком и составляет** период от даты оценки до окончания экономической жизни объекта.

Связь между износом, восстановительной стоимостью, эффективным возрастом, а также типичным сроком физической жизни можно описать следующей формулой:

$$\frac{И}{А_{восст}} = \frac{ЭВ}{ТС_{эж}} \quad (5.1)$$

где И – износ объекта недвижимости;

$А_{восст}$ – восстановительная стоимость объекта недвижимости;

ЭВ – эффективный возраст;

$ТС_{эж}$ – типичный срок экономической жизни.

Другими словами процент износа от восстановительной стоимости определяется отношением эффективного возраста объекта недвижимости к типичному сроку экономической жизни.

Функциональное устаревание (или функциональный износ) объекта заключается в том, что *объект не соответствует современным стандартам с точки зрения его функциональной полезности.* Такой вид износа (может проявляться в устаревшей архитектуре здания, в удобствах его планировки, объемах, инженерном обеспечении и т. д.) обусловлен, в основном, влиянием научно-технического прогресса в области архитектуры и строительства. Функциональный износ в отечественной практике именуется моральным износом и так же, как и физический износ может быть устранимым и неустранимым.

К устранимому функциональному износу можно отнести восстановление встроенных шкафов, водяных и газовых счетчиков. Сантехнического оборудования, покрытия пола и пр. Критерием износа, с точки зрения устранимости, является сравнение величины затрат на ремонт с величиной дополнительно полученной стоимости. Если дополнительно полученная стоимость превышает затраты на восстановление, то функциональный износ является устранимым. Величина устранимого функционального износа определяется как разница между потенциальной стоимостью здания на момент его оценки с обновленными элементами и его же стоимостью на туже дату оценки без обновленных элементов.

К неустранимому функциональному износу относится уменьшение стоимости здания из-за факторов, связанных как с избытком, так и с недостатком качественных характеристик здания. Например, на арендном рынке большим спросом пользуются двухкомнатные квартиры по сравнению с однокомнатными. Величину данного вида износа рассчитывают как величину потерь от арендной платы при сдаче в аренду этих квартир, умноженную на мультипликатор арендной платы (отношение цены продажи собственности к потенциальной арендной плате за нее), характерный для данного вида квартир. Таким образом, величина неустранимого функционального износа определяется путем капитализации потерь арендной платы.

Экономический износ или износ внешнего воздействия – это снижение стоимости здания вследствие негативного изменения его внешней среды обусловленного экономическими, политическими или другими факторами. Причинами внешнего износа могут являться как общий упадок района в котором находится объект, так и действия правительства или местной администрации в области налогообложения, страхования; прочие изменения на рынке занятости, отдыха, образования и т. д.

Существенным фактором, влияющим на величину внешнего износа, является непосредственная близость к «малопривлекательным» природным или искусственным объектам

– болотам, очистным сооружениям ресторанам, танцевальным площадкам, бензоколонкам, железнодорожным станциям, больницам, школам, промышленным предприятиям и пр.

Благоприятные и неблагоприятные факторы окружающей среды могут повлиять на стоимость оцениваемой недвижимости в большей мере, чем на аналогичные, но не оцениваемые объекты. Такое влияние непосредственно отражается на мнении оценщика о стоимости объекта и фиксируется в отчете. Когда оценщик в ходе обследования объекта определяет проблемы, связанные с состоянием окружающей среды, он должен выяснить природу и размеры загрязнения на основе собственных исследований или санитарно-экологической экспертизы. В обязанности оценщика также входят рекомендации по проведению детальной экспертизы, если в ходе первоначального обследования были обнаружены различные виды загрязнений. В тех случаях, когда были выявлены проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды или ожидаются такие проблемы, оценщик должен рекомендовать проведение экологической экспертизы до начала процесса оценки.

На оцениваемый объект могут и не оказывать существенного влияния факторы загрязнения среды, хотя на аналогичные, но не оцениваемые в настоящее время объекты это влияние может быть достаточно сильным. В тех случаях, когда в какой-либо местности все объекты недвижимости одинаково подвержены влиянию окружающей среды, проводить дополнительный анализ не целесообразно.

Уменьшение стоимости, связанное с загрязнением окружающей среды, определяется с использованием методов, аналогичных методам определения износа. Например, стоимость удаления токсичных отходов может быть связана со стоимостью ремонта объекта, т. е. стоимостью устранимых дефектов.

Экономический износ в отличие от физического и морального всегда считается необратимым, ибо сумма затрат, направляемая на устранение внешних факторов, несоразмеримо высока.

Способом измерения износа внешнего воздействия является анализ парных продаж (когда на рынке недвижимости продаются два сопоставимых объекта один из которых имеет признаки внешнего износа, другой – нет). Разница в ценах позволяет сделать вывод о величине износа внешнего воздействия оцениваемого объекта.

Другим способом измерения износа внешнего воздействия является сравнение доходов от арендной платы двух объектов, аналогичных оцениваемому, один из которых подвергается негативному воздействию. Капитализация потерь дохода от сравнения этих двух объектов будет характеризовать величину износа внешнего воздействия.

Четвертая операция – добавление стоимости земли к стоимости замещения. Данная операция является математической операцией в чистом виде и основана на сложении стоимости земли со стоимостью замещения с учетом износа для получения суммарной стоимости объекта недвижимости.

Доходный подход. Суть его заключается в том, что он связан с определением стоимости будущих доходов от использования объекта недвижимости. Технология использования доходного подхода оценки предусматривает выполнение пяти операций.

Первая операция: *определение будущего валового дохода*. Основываясь на данных годовых балансовых отчетах по доходам и расходам предприятия за последние 3 года, оценщик определяет валовой доход.

Определение валового дохода включает:

1. Оценку потенциального валового дохода, т. е. дохода, который способен принести объект за год при условии полной загрузки площадей до вычета операционных издержек. Таким образом, потенциальный валовой доход представляет собой ожидаемую суммарную величину от основного вида деятельности на оцениваемом объекте недвижимости.

2. Оценку действительного валового дохода, рассчитывается исходя из потенциального валового дохода. При этом из него вычитаются потери при сборе платежей, а также добавляется дополнительный доход от объекта недвижимости (например, от предпринимательской деятельности на территории объекта недвижимости или внутри него).

Если, например, оценивается стоимость гостиницы, то доход собственника будет складываться из следующих элементов: номеров, ресторанов, услуг по чистке и стирке белья, арендной платы за установленные киоски и магазины. Оценщик должен учесть потенциал развития предпринимателя и отразить его в своем отчете. Покупатель должен знать, что он может увеличить доходы за счет лучшего управления, организации финансового контроля, вовлечения новых производственных мощностей и других факторов. Эти дополнительные возможности получения дохода, как правило, принимаются во внимание заинтересованными сторонами в процессе оценки текущей стоимости.

Вторая операция: *вычитание операционных издержек*. Оценщик анализирует операционные расходы, которые отражены в балансе предприятия. Данный вид издержек отражает затраты, необходимые для поддержания функциональной пригодности объекта, которая обеспечивает получение валового дохода.

Операционные издержки принято на:

– условно постоянные, которые не зависят от степени эксплуатации объекта недвижимости (например, налог на имущество, страховые взносы и т. д.);

– условно-переменные, которые изменяются в зависимости от степени использования и загрузки объекта недвижимости (например, плата за коммунальные услуги, уборку, вывоз мусора и т. д.);

– резервы на замещение – на замену на протяжении экономической жизни объекта недвижимости отдельных его элементов (конструктивных, эксплуатационных и интерьерных), особенно тех, которые наиболее подвержены износу (например, кровля, сантехника, лифтовое оборудование).

Например, в случае оценки гостиницы они включают в себя стоимость гостиничного номера, оплату персонала и администрации, рекламу, ремонт и налоги. Все расходы, за исключением амортизации и стоимости кредита, должны быть вычтены из валового оборота для получения чистого дохода.

Третья операция: *определение икорректировка чистого (операционного) дохода*. Корректировка чистого дохода определяется индивидуальными характеристиками предпринимателя.

Допустим, 70 процентов дохода будут потрачены на уплату аренды и других производственных расходов, тогда предприниматель может получить в виде вознаграждения до 30 процентов от полученного валового дохода В случае высокого уровня конкуренции это соотношение может измениться за счет сокращения личного дохода предпринимателя.

Следует заметить, что в чистом доходе не учитываются суммы по обслуживанию кредитов и амортизационных отчислений.

Четвертая операция: *оценка и мультипликатор гудвилл*. Гудвилл определяется как «привилегии, передаваемые продавцом бизнеса покупателю; список клиентов или покупателей, признаваемый как отдельный элемент стоимости бизнеса» (Оксфордский словарь английского языка). Международный комитет по стандартам бухгалтерского учета считает, что *гудвилл это «разница между стоимостью бизнеса как единого целого и рыночной ценой его активов»*. Оба определения характеризуют дополнительную стоимость, полученную в результате индивидуальных особенностей ведения бизнеса и добавленную к стоимости оцениваемой недвижимости.

Чтобы определить стоимость гудвилл потенциального владельца, оценщик должен:

· включить основные активы владельца – землю и элементы производства, в том числе машины и оборудование;

· исключить стоимость недвижимости арендатора (в том числе оборудование и акционерный капитал) и стоимость гудвилл, связанных с именем прежнего владельца (если таковая имеется);

· по требованию заказчика отдельно указать стоимость определенных позиций, связанных с недвижимостью (мебель, активы арендатора и др.), если используется сравнительный метод оценки недвижимости.

Полученную стоимость гудвилл, связанную с собственностью, оценщик умножает на коэффициент от 1 до 5. Выбор коэффициента зависит от мнения оценщика о надежности денежных потоков в будущем и перспективах роста (упадка) бизнеса.

Пятая операция: *определение окончательной стоимости недвижимости*.

При этом могут использоваться следующие методы:

1. Метод капитализации доходов (метод прямой капитализации).

2. Метод дисконтированных денежных потоков.

3. Техника остатка.

Для понимания сущности методов оценки объектов доходной недвижимости необходимо рассмотреть функции сложного процента, которые характеризуют количественные изменения стоимости денег во времени. К таким функциям общепринято относятся:

1. Будущая стоимость единичного вложения — определяет величину будущей стоимости денежной единицы через n периодов при сложном проценте:

$$A_n = (1+i)^n \quad (5.2)$$

где i – фактическая ставка сложного процента

2. Текущая стоимость единичного вложения – соотвествует сегодняшней стоимости денежной единицы, получаемой через n периодов при заданных процентах годовых:

$$A_n = \frac{i}{(1+i)^n} \quad (5.3)$$

3. Текущая стоимость единичного вложения за период – определяет настоящую стоимость серии будущих равных единичных платежей в течении n периодов при ставке сложного процента i:

$$A_n = \frac{1}{1+i} + \frac{1}{(1+i)^2} + \frac{1}{(1+i)^3} + \cdots + \frac{1}{(1+i)^n} = \sum_{t=1}^{n} \frac{1}{(1+i)^t} = \frac{1-\frac{1}{(1+i)^n}}{i} = \frac{(1+E)^n - 1}{E} \quad (5.4)$$

4. Будущая стоимость единичного вложения за период — показывает какова будущая стоимость серии будущих равных единичных платежей в течении n периодов при ставке сложного процента i:

$$A_n = \frac{(1+i)^n - 1}{i} \quad (5.5)$$

5. Фактор амортизации единичного вложения — показывает, каков должен быть размер платежей в течение n периодов, чтобы их настоящая стоимость при норме процента i была равна 1:

$$\frac{1}{A_n} = \frac{i}{(1+i)^n - 1} \quad (5.6)$$

6. Фактор фонда возмещения — рассчитывает величину равновеликих платежей, которые бы аккумулировали бы на счету к концу срока аннуитета 1 денежную единицу:

$$A_n = \frac{i}{(1+i)^n - 1} \quad (5.7)$$

Метод прямой капитализации используется, если прогнозируются постоянные или плавно изменяющиеся с незначительным темпом доходы. В основе данного метода лежит определение ставки капитализации, которая представляет собой коэффициент капитализации, учитывающий как чистую прибыль, получаемую от эксплуатации оцениваемого объекта недвижимости, так и возмещение капитала, затраченного на приобретение этого объекта.

В общем случае ставка капитализации определяется как:

$$\text{Ставка капитализации} = \frac{\text{Вал. доход} - \text{Операц. изд-ки} + \text{Цена гудвилл}}{\text{Цена объекта недвижимости}} \quad (5.8.)$$

Существуют и другие методы расчета ставки капитализации:

1. Метод прямого сопоставления заключается в сравнении оцениваемого объекта с объектом аналогом. В этом случае предполагается, что у схожих объектов одинаковые ставки капитализации.

2. Метод связанных инвестиций применяется в случае применения для покупки объекта недвижимости как заемного, так и собственного капитала.

а) ставка капитализации на заемные средства (ипотечная постоянная) определяется отношением ежегодных выплат по обслуживанию долга к основной сумме ипотечного кредита;

б) ставка капитализации на собственные средства (ставка капитализации собственного капитала) определяется отношением части чистой прибыли от эксплуатации объекта недвижимости, приходящейся на собственный капитал, к величине собственного капитала.

Общая ставка капитализации определяется путем взвешивания ее составных частей пропорционально размерам заемного и собственного капитала в общей сумме вложенного капитала.

Составляющая заемного капитала определяется как произведение ипотечной постоянной и отношения величины заемного капитала в общей сумме вложенного капитала. Составляющая собственного капитала определяется как:

$$\textbf{Ставка капитализации на собственный капитал} \times \left(1 - \frac{\text{Величина заемного капитала}}{\text{Общая сумма вложенного капитала}}\right) \quad \textbf{(5.9)}$$

3. Метод Эллвуда является модифицированным методом связанных инвестиций, учитывающим продолжительность периода капиталовложений и изменение со временем стоимости объекта недвижимости.

4. Кумулятивный метод учитывает в ставке капитализации поправки на риски, связанные с вложениями инвестиций, неэффективным управлением инвестициями, низкой ликвидностью фондов и др. методы определения ставки капитализации.

Метод прямой капитализации основан на том, что доход от использования объекта недвижимости и выручка от его перепродажи капитализируется в текущую стоимость, которая и будет представлять собой стоимость объекта недвижимости.

$$A_{объект} = \frac{ЧД}{C_{кап}} \quad \textbf{(5.10)}$$

Общая формула для определения стоимости объекта недвижимости методом прямой капитализации выглядит следующим образом:

$$A_{объект} = \frac{ЧД}{C_{кап}} \times Г = \frac{ЧД}{\frac{ЧД}{A_{ар.пл.}}} \times Г = A_{ар.пл.} \times Г \quad \text{, (5.11)}$$

где $А_{объект}$ – стоимость объекта;

ЧД – чистый доход;

Г – число лет аренды объекта;

$С_{кап.}$ – коэффициент капитализации арендной платы, рассчитанный как отношение суммы чистого дохода (ЧД) к сумме годовой арендной платы (А*ар. пл.*).

Следует отметить, что стоимость объекта недвижимости ($А_{объект}$) при использовании метода прямой капитализации может отождествляться и со стоимостью арендной платы за ряд лет эксплуатации объекта недвижимости. В этом случае метод определения стоимости объекта недвижимости называется «метод прямой капитализация годовой арендной платы».

Капитализация годовой арендной платы зависит от индивидуальной оценки и риска получения арендной платы.

Метод дисконтированных денежных потоков применяется в случае произвольно изменяющихся и неравномерно поступающих денежных потоков в зависимости от степени риска, связанного с использованием объекта недвижимости.

Использование данного метода предполагает:

1. Установление продолжительности получения дохода от объекта недвижимости.

В международной оценочной практике принято принимать среднюю продолжительность, если иное не предусмотрено дополнительными условиями, равной 5 – 10 годам. Среди российских оценщиков сложилась практика оценивать этот период диапазоне 3–5 лет.

2. Прогнозирование величины денежных потоков:

– построение трендов денежных потоков доходов и расходов;

– периодичность получения дохода.

Если предусматриваются расходы на реконструкцию, модернизацию объекта недвижимости, то их величина вычитается из чистого дохода в те периоды в которые они имеют место.

3. Определение ставки дисконтирования.

Ставка дисконтирования обозначает сложный процент, используемый при расчете текущей стоимости будущих платежей.

Существуют различные методы определения ставки дисконтирования:

– метод построения;

– метод сравнения альтернативных инвестиций;

– метод выделения;

– метод мониторинга.

Метод построения основывается на предпосылке, что ставка дисконтирования является лишь функцией риска и может быть определена как сумма всех рисков, связанных с приобретением, эксплуатацией объекта недвижимости и другими операциями (риск рынка недвижимости, риск рынка капиталов, риск низкой ликвидности, риск инфляции, риск управления недвижимостью, финансовый риск, экологический риск, законодательный риск).

В основе *метода сравнения альтернативных инвестиций* лежит положение о том, что аналогичные по риску проекты должны иметь аналогичные ставки дисконтирования.

Метод выделения предполагает, что ставка дисконтирования рассчитывается на основании данных о совершенных сделках.

Метод мониторинга позволяет выявлять тенденции изменения доходности альтернативных инвестиций, имеющих связь с доходностью объекта недвижимости. Такой анализ позволяет сделать предположение относительно вероятного прогноза изменения доходности объекта недвижимости на основе мониторинга рынка недвижимости, результаты которого официально публикуются.

4. Дисконтирование денежных потоков, которое осуществляется путем приведения стоимости потока денежных средств из будущих периодов на основе функций сложного процента и суммирования всех текущих стоимостей.

Процесс расчета предполагает дисконтирование каждого денежного потока соответствующей ему ставкой дисконтирования и последующее сложение всех полученных значений:

$$A = \frac{C_1}{1+i_1} + \frac{C_2}{(1+i_2)^2} + \frac{C_3}{(1+i_3)^3} + \cdots = \sum_{t=1}^{n} \frac{C_t}{(1+i_t)^t} \quad (5.12)$$

где C_t – денежный поток периода t; i_t – ставка дисконтирования денежного потока периода t

5. Расчет выручки от продажи объекта недвижимости (реверсии) в конце периода владения им и приведение ее к текущей стоимости через ставку дисконтирования.

6. Сложение текущих стоимостей потоков доходов и выручки от продажи.

7. Расчет стоимости объекта недвижимости как разницы между текущей суммой доходов за расчетный период и суммой привлеченных заемных средств.

Техника остатка предполагает капитализацию дохода, который относится только к одной из составляющих вложенных в объект недвижимости средств, тогда как стоимость других составляющих известна. Т. е. такая оценка производится с учетом влияния отдельных факторов образования дохода.

Расчет стоимости объекта недвижимости выполняется в следующей последовательности:

1. Определяется часть дохода за определенный период, который необходим для привлечения инвестиций в составляющую с известной стоимостью путем умножения ставки капитализации на величину стоимости.

2. Определяется величина дохода, который приходится на вторую составляющую (неизвестную) путем вычитания дохода, приходящегося на первую составляющую из общей величины дохода.

3. Определяется стоимость второй составляющей путем деления приходящегося на нее дохода на соответствующую ставку капитализации.

4. Определяется стоимость объекта недвижимости путем сложения стоимости известной составляющей и рассчитанной стоимости неизвестной составляющей.

Рыночный подход основан на анализе рыночных продаж и является основой для большинства оценок недвижимости в рыночной экономике. Он базируется на легко доступной для оценщика рыночной информации, позволяет обеспечивать простое, логически обоснованное суждение о цене объекта.

Процесс использования этого метода довольно прост: подбирается объект недвижимости аналогичный оцениваемому объекту, который уже имеет известную рыночную цену; затем после сравнения их технико-экономических параметров фиксируются различия и вносятся соответствующие поправки в стоимостном виде, определяется базовая стоимость.

Технология применения *сравнительного метода* при оценке стоимости недвижимости, включает в себя пять операций:

Первая операция: *сбор сравнительных данных*.

Оценщик собирает максимально возможное количество информации о продаже аналогичных объектов недвижимости. Источниками информации могут служить: регистрация владельцев, информация коллег, официальные записи и статистические данные. Собирая информацию, оценщик должен быть уверен в ее полноте и объективности. В обязательном порядке должна присутствовать информация о стоимости 1 кв. метра площади объекта, даты сделки, местонахождение объекта, условия сделки и другие показатели, которые оценщик сочтет необходимыми.

Вторая операция: *изучение сделок*.

Оценщик должен быть уверен, что сделка состоялась между двумя независимыми сторонами и на уплаченную цену не повлияли ни какие факторы, в том числе и близкие отношения между сторонами. Кроме того, оценщик должен изучить условия, на которых были достигнуты договоренности о сумме продажи объекта или арендной платы, сравнить эти величины с рыночной информацией по данному поводу. Арендная плата за новое здание, к примеру, на рынке недвижимости может быть хорошим индикатором, а сделка между связанными обязательствами партнерами или родственниками – нет.

Третья операция: *временные корректировки*. Очень часто оценщик располагает информацией о сделках, которые произошли несколько лет назад. В условиях экономики с высоким уровнем инфляции нужно знать точную дату сделки, чтобы сделать математические или качественные поправки при анализе данных.

Четвертая операция: *корректировка различий по сопоставимым объектам недвижимости*.

В реальной практике трудно найти абсолютно похожие объекты недвижимости по размеру, местоположению, возрасту, конструкции, планировке и др. параметрам. В этой ситуации, оценщик должен подходить к проблеме с той точки зрения, что любая информация лучше, чем ее отсутствие. Исходя из ее природы и на основании собственного опыта, оценщик определяет различия между сравниваемыми объектами недвижимости, выражает их в стоимостной форме. Эти различия оценщик находит в местоположении объектов, степени их износа, определяет различия по многим другим факторам.

Пятая операция: *вынесение решения о стоимости недвижимости*.

Вопрос о сопоставимости данных двух сравниваемых объектов недвижимости требует особого рассмотрения, поскольку, несмотря на схожесть различных параметров оцениваемой собственности и рыночных аналогов, существует возможность прийти к неправильному заключению о стоимости. Размер оцениваемого объекта недвижимости, его возраст и другие факторы оценщик должен сравнить с подобными факторами аналогичных объектов недвижимости, сделать поправки в стоимостном выражении и учесть при дальнейшем анализе.

Описанные выше подходы к оценке недвижимости (затратный, доходный, рыночный) базируются на информации, собранной на одном и том же рынке недвижимости, но каждый имеет дело с различной стороной этого рынка и может значительно отличаться друг от друга. Поэтому, окончательный вывод делают по совокупности их результатов, которые, как правило, должны быть близкими. Существенные расхождения указывают либо на ошибки в оценках, либо на несбалансированность рынка недвижимости.

5. Согласование результатов, полученных с помощью различных подходов. *Согласование – это процесс, в котором суждения и логика применяются для выработки итоговой оценки стоимости объекта недвижимости на основании результатов, полученных с помощью различных методов оценки..*

Этот процесс включает в себя предварительную и заключительную стадии.

В процессе предварительной стадии оценщик:

– проверяет возможность использования принципов оценки стоимости недвижимости при рыночном, затратном и доходном подходах;

– анализирует с позиции здравого смысла различные суммы стоимости недвижимости, полученные в результате применения рыночного, затратного и доходного подходов при оценке стоимости недвижимости;

– ранжирует значимость оценок, полученных разными методами, в зависимости от условий применения методов и конкретного объекта;

– проверяет реальность первичной информации.

В заключительной стадии оценщик заново возвращается к исходной проблеме, с помощью статистического анализа вырабатывает вероятные величины стоимости объекта, определяет ее ожидаемые предельные значения. Затем с учетом своего опыта и знаний представляет заказчику единственную сумму оценки стоимости недвижимости.

Следует еще раз подчеркнуть, что *согласование – это не механическое усреднение результатов, полученный при помощи рыночного, затратного и доходного подходов, а процесс логических рассуждений, выводов и решений.*

6. Отчет о результате оценки стоимости. В качестве последнего шага оценщик пишет отчет о своих выводах и заключениях, которые он затем передает заказчику (прил. 14). В зависимости от условий договора этот отчет может быть простым письмом, составленным по стандартной форме или представлен подробным письменным докладом и не должен допускать неоднозначного толкования или вводить в заблуждение.

Составляется отчет по оценке недвижимости с учетом тщательного анализа рыночных данных и, особенно, в тех случаях, когда имеет место экологическое загрязнение.

Таким образом, системный подход к оценке стоимости различных типов недвижимости включает в себя три основных подхода (рыночный, затратный и доходный), в каждом из которых используется унифицированный набор оценочных принципов.

5.4. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

5.4.1. Затратный подход к оценке объектов недвижимости

Основные шаги при применении данного подхода к определению стоимости:

– оценка рыночной стоимости имущественных прав на незастроенный земельный участок;

– расчет восстановительной стоимости, расположенных на земельном участке улучшений (зданий, сооружений, объектов благоустройства);

– установление величины накопленного износа;

– расчет восстановительной стоимости улучшений с учетом износа;

– корректировка восстановительной стоимости с учетом износа на дополнительно произведенные затраты, существенно увеличивающие первоначальную стоимость улучшений (реконструкция, модернизация, косметический ремонт и т. д.);

– определение предпринимательского дохода;

– суммирование рыночной стоимости имущественных прав на незастроенный земельный участок с восстановительной стоимостью улучшений с учетом износа и предпринимательского дохода.

При затратном подходе оценка рыночной стоимости земельного участка осуществляется только в случае наличия на него правоустанавливающих документов, т. е. при условии юридически оформленного имущественного права на земельный участок (прав собственности аренды, сервитута и иных вещных и обязательных прав).

В настоящем расчете оценка земельного участка не производится в связи с отсутствием на него правоустанавливающих документов.

Следует отметить, что, не всегда можно правильно оценить возможности земельного участка для оцениваемого объекта, так как не всегда он может являться наилучшим и наиболее эффективным вариантом использования данного земельного участка.

Расчет восстановительной стоимости вышеназванного объекта выполняется на основе оценки стоимости строительства аналогичного объекта (стоимости замещения) с учетом износа.

Стоимость строительства может определяться по укрупненным показателям восстановительной стоимости (УПВС) зданий и сооружений с применением коэффициентов пересчета строительно-монтажных работ в соответствии с нормативной документацией и Межрегиональным информационно-аналитическим бюллетенем «Индексы цен в строительстве».

Восстановительную стоимость здания можно рассчитать через определение стоимости основных строительных материалов для возведения данного объекта в современных условиях. Такой расчет представлен в табл. 5.1.

Заработная плата рабочих берется 45 % от стоимости строительных материалов, а затраты на эксплуатацию машин и механизмов – 25 % от той же базы. Накладные расходы взяты в размере 10 % от суммы прямых затрат. Отопление, вентиляция, водопровод, канализация, электросети и телефонизация считаются по базе стоимости общестроительных работ – 2,5; 2,5; 3; 3; 2; 1 % соответственно. Процент прочих работ и затрат составляет 30 % и считается от стоимости объекта (табл. 5.2.).

Таблица 5.1 Расчет стоимости основных строительных материалов по зданию

п./п.	Наименование материалов	Единица измерения	Кол-во ед. измерения	Стоимость ед. изм-я, руб.	Общая стоимость тыс. руб.
1	2	3	4	5	6
1	Бетон	$м^3$	9507	500	4753,50
2	Сталь класса А	т	1446,19	1800	2603,14
3	Сталь конструкция	т	180,77	1700	307,31
4	Цемент	т	3126,79	390	1219,45
5	Лесопиломатериалы	$м^3$	1408	550	774,40
6	Стекло оконное	$м^2$	5435,04	24	130,44
7	Линолеум	$м^2$	30311,9	40	1212,48
8	Плитка	$м^2$	6823	55	375,27
1	2	3	4	5	6
9	Керамическая плитка	$м^2$	7390,6	75	554,30
10	Оконные блоки	$м^2$	3796,95	300	1139,09
11	Дверные блоки	$м^2$	5919,26	400	2367,70
12	Раковины	шт.	1294	350	452,90
13	Унитазы	шт.	647	500	323,50
14	Ванны	шт.	647	900	582,30
15	Итого затраты на основные строит. материалы				16795,77
16	Прочие материалы				6038,68
17	Итого затраты по материалам				22834,45

Таблица 5.2 Расчет восстановительной стоимости здания

N п./п.	Наименование статей затрат	Стоимость, тыс. руб.
1	Стоимость строительных материалов	22834,45
2	Заработная плата рабочих	10 275,50
3	Эксплуатация машин и механизмов	5708,61
4	Итого прямые затраты	38818,57
5	Накладные расходы	3881,86
6	Себестоимость	42700,42
7	Сметная прибыль (18 % от п. 6)	7686,08
8	Итого стоимость общестроительных работ	50386,50
9	Отопление и вентиляция	1259,66
10	Водопровод и канализация	1511,59
11	Электросеть	1007,73
12	Телефонизация	503,86
13	Итого стоимость объекта	54669,35
14	Прочие работы и затраты	16400,80
15	Итого восстановительная стоимость объекта, как нового	71070,15

Статьи затрат в табл. 5.2., которая иллюстрирует окончательный расчет восстановительной стоимости оцениваемого объекта недвижимости, рассчитываются укрупненно, для того, чтобы не углубляться непосредственно в технику расчета (она познается при постоянной практике).

Следующим важным этапом при оценке данного объекта является оценка износа здания.

Степень физического износа объекта недвижимости, определяется путем обследования фактического технического состояния здания в целом или технического состояния отдельных конструктивных элементов.

Существуют следующие формулы, по которым можно определить процент физического износа здания в целом и процент износа конструктивных элементов здания.

Процент износа здания в целом определяется как средняя арифметическая взвешенная, выведенная из процента износа отдельных конструктивных элементов, взвешенных по удельным весам в общей стоимости восстановления, где $КИ_{ц}$ – процент износа здания в целом, средняя арифметическая взвешанная, в %; $А_{iкэ}$ – удельный вес стоимости конструктивного элемента в общей стоимости восстановления здания, в %; $И_{кэ}$ – износ конструктивного элемента, установленный на основе обследования его фактического технического состояния, в %, где $Т_{ф}$ – фактический срок службы конструктивного элемента, годы; $Т_{н}$ – нормативный срок службы конструктивного элемента, годы.

Определение интегрального коэффициента износа здания показано в табл. 5.3.

Восстановительная стоимость здания (Авосст.) определяется следующим способом:

$А_{восст.} = А_{2000}$ х (1 – $КИ_{ц}$) = 71070,15 х (1–0,264) = 52307,63 тыс. руб. **(5.15)**

Корректировка восстановительной стоимости (Авосст.) с учетом износа на дополнительно произведенные затраты на косметический ремонт оцениваемого объекта и на величину предпринимательского дохода.

Таблица 5.3 Определение интегрального коэффициента износа здания

п./п.	Элементы здания	Нормативный срок службы, год	Износ фактич., %	Удельный вес в общей стоимости здания, %	Удельный вес износа в общей стоимости здания, %
1	Фундамент	120	13	12	1,56
2	Стены панельные	130	12	25	3
3	Перекрытия ж/б	130	12	14	1,68
4	Кровля рулонная	10	50	5	2,5
5	Перегородки гипсобет.	60	26	4	1,04
6	Полы линолеум	20	25	6	1,5
7	Окна	30	56	3,5	1,96
8	Двери	30	56	3,5	1,96
9	Обойные работы	5	40	5	2
10	Малярные работы	5	40	7	2,8
11	Наружная отделка	15	47	5	2,35
12	Лестницы сб. ж/б	90	19	3	0,57
13	Внутренние сети	30	56	5	2,8
14	Прочие элементы	50	34	2	0,68
15	Всего по зданию			100	26,40

В результате анализа рынка отделочных работ было установлено, что цена проведения косметического ремонта составит 1200 руб. за 1 м^2. В соответствии с этим затраты на косметический ремонт в текущих ценах составляют:

$А_{рем.} = Ц_р$ x S = 1200 руб. x 5421,00 м^2 = 6505, 20 тыс. руб., **(5.16)**

где $А_{рем.}$ – стоимость косметического ремонта;

$Ц_р$ – цена ремонта в расчете на 1 м^2;

S – площадь помещений, подлежащих ремонту.

Общую восстановительную стоимость улучшений необходимо увеличить на сумму предпринимательского дохода, который является вознаграждением за инвестирование капитала в строительство и принятие, связанного с этим коммерческого риска. Средняя рыночная величина прибыли фирм-застройщиков составляет 20 % от восстановительной стоимости улучшений.

Итоговый расчет стоимости оцениваемого объекта с использованием затратного метода производится по формуле:

$А_{зат.} = (А_{восст.} + А_{рем.})$ x kпр.д. x kндс = (52307,63 + 6505,20) x 1,2 x 1,2 = 84690,48 тыс. руб., **(5.17)**

где $А_{зат.}$ – стоимость оцениваемого объекта, рассчитанная затратным методом;

$А_{восст.}$ – восстановительная стоимость оцениваемого объекта с учетом физического износа в ценах на 01.01.2006 г.

kпр.д. – коэффициент учета предпринимательского дохода;

kндс – коэффициент учета налога на добавленную стоимость.

Сфера применения затратного подхода – это новое строительство; реконструкция, оценка недвижимости для страхования, налогообложения, оценка недвижимости на «пассивных» рынках.

5.4.2. Доходный подход к оценке объектов недвижимости

Применение метода капитализации годовой арендной платы. Доход, который может получить владелец объекта недвижимости часто является трудно определимым. Расчет дохода производится на основе полной арендной платы, получаемой владельцем недвижимости. Стоимость объекта недвижимости определяется путем умножения показателя капитализации на величину годовой арендной платы. Показатель капитализации равен количеству лет получения дохода для компенсации стоимости недвижимости. Так, например, при получении дохода 40 процентов в год показатель капитализации будет равен 1:0,4=2,5; для 50 процентов в год соответственно 1:0,5=2,0.

Если владелец недвижимости ожидает получать доход и из других источников (кроме арендной платы), то они также учитываются при определении стоимости объекта недвижимости, а затем суммируются для получения окончательной величины стоимости недвижимости.

Возможно также использование доходного метода, исходя из предположения, что собственник недвижимости получает всегда постоянную величину арендной платы. В данном смысле не рассматриваются варианты изменения арендной платы под влиянием рыночных условий, хотя они в реальной практике обязательно происходят. Однако эти изменения арендной платы для владельца недвижимости являются важным аспектом, поскольку собственник недвижимости хочет быть застрахованным от инфляции и других непредвиденных обстоятельств. Технику расчета стоимости недвижимости можно представить следующим образом:

– определяется три типа норм дохода: начальная, текущая и будущая;

– анализируются сравнимые продажи объектов на рынке недвижимости;

– определяется доход с учетом рисков;

– расчет капитализации арендной платы с использованием определенной ставки капитализации дохода.

Доход дисконтируется с учетом рыночной (усредненной) нормы капитализации для нахождения текущей стоимости недвижимости.

В качестве примера рассмотрим следующую ситуацию. Фирма занимает офисное здание с полным набором прав владения. Здание было сдано в аренду на 5 лет с возможностью пересмотра арендной платы каждый год. Начальная арендная плата составляла 600 тыс. руб. в год. Ставка рефинансирования в банке составляет 55 процентов. Это означает, что владелец вправе ожидать доход, с учетом рисков, не ниже 55 процентов в год. В этом случае стоимость приобретения объекта недвижимости (А*объект*) определяется отношением чистой арендной платы (А*ар. пл.*) к ожидаемому проценту дохода (ЧД).

Это простейший пример. Здесь величина арендной платы отражает текущий ее уровень. Кроме того, делается допущение, что данная величина сохранится в будущем и, арендатор будет стабильно платить арендную плату, а расходы по управлению не изменятся. Регулярный пересмотр арендной платы через каждый год позволяет поддерживать ее на нужном уровне. Уровень дохода, подтвержденный путем анализа рыночных данных (по последним продажам), может отражать уровень ожиданий собственника недвижимости.

Для исключения возможных ошибок оценщик должен выполнить следующие три операции.

Первая операция: *определить валовую стоимость объекта недвижимости (В).* С этой целью вначале определяется стоимость годовой арендной платы (А*годовая*) на основе анализа продажных цен аналогичных объектов и рыночных условий; затем учитываются расходы (Р), стоимость управления (У), сумма арендной платы за землю (А*земли*), инвестиционная норма дохода в процентах (П). Тогда:

$В = (А_{годовая} – Р – У – А_{земли}) \times 1/П$ **(5.19)**

Вторая операция: *определить все затраты на застройку.* Затраты на развитие недвижимости включают в себя:

– стоимость услуг проектировщиков, архитекторов, консультантов по строительству и инженеров (может составлять 10–15 % стоимости строительства в зависимости от сложности здания);

– затраты на получение разрешения на строительство и различные согласования;

– очистку и подготовку участка (стоимость затрат учитывается по фактическим данным на момент проведения работ);

– стоимость строительства (контракт на строительство);

– с учетом инфляции. Эта статья расходов фиксируется по фактическим данным на каждом отчетном периоде с учетом инфляции;

– затраты на создание ландшафта (затраты определяются так же, как и два предыдущих фактора);

– в другие затраты принято включить дополнительные расходы в размере 5 процентов на случай непредвиденных расходов (например, дополнительные расходы, обнаружившиеся только в ходе работ; расходы на рекламу, маркетинг и некоторые другие);

– плата за услуги и стоимость продажи включаются в суммарную стоимость затрат;

– доход и риски застройщика. Обычно застройщик (владелец) включает в суммарную стоимость свои доходы и премию за риск. Данная сумма может составлять определенный процент от капитальной стоимости законченного проекта развития или общей стоимости здания. Уровень доходности и риски будут оцениваться на основании комбинации условий конкуренции на рынке земельных участков, сложности инвестиционного проекта и надежности получаемого в будущем дохода, а также уровня престижности проекта и уверенности в его доходности.

Третья операция: *вычисления стоимости участка земли и доходности.* Валовая стоимость приобретения земли может быть найдена путем вычитания общей стоимости (суммарных затрат на развитие) из полной стоимости проекта. Оставшаяся величина включает в себя стоимость приобретения земли и стоимость отвлеченных денежных средств на покупку земельного участка с момента его приобретения до того момента, когда вновь построенная собственность начнет приносить доход по окончанию строительства.

Чистая стоимость после вычитания этих затрат не является в буквальном смысле слова индикатором максимальной цены, за которую возможно получить участок земли, однако она определяет требуемый уровень доходности проекта, который должен быть достигнут на основе проведенного анализа.

5.4.3. Рыночный подход к оценке объектов недвижимости

Для иллюстрирования применения рыночного подхода к оценке недвижимости оценим жилую двухкомнатную квартиру методом анализа рыночных продаж.

Таким образом, метод анализа рыночных продаж служит для оценки рыночной стоимости объекта недвижимости, исходя из сведений о совершенных на рынках продажах, при этом рассматриваются объекты сравнения – сделки, которые были совершены, или, по крайней мере, предложены к продаже.

Таблица 5.4 Расчет стоимости объекта методом анализа рыночных продаж

Характеристики объекта	Объект оценки	Объекты сопоставления				
		ОС1	ОС2	ОС3	ОС4	ОС5
Местоположение	отл.	хор.	отл.	отл.	удовл.	отл.
Этажность дома	14	9	14	9	9	10
Этажность квартиры	11	9	3	9	7	7
Состояние объекта	хор.	отл.	хор.	отл.	удовл.	хор.
Площадь общая, м^2	52,8	55	52	47	44	58,2
Площадь жилая, м^2	29,4	38	30	30	28,5	31,1
Площадь кухня, м^2	7,7	7	9	7,5	7	10,1
Метро близость	7 п.	4 тр.	7 п.	4 тр.	3 тр.	5 п.
Лоджия	+	+	+	заст.	заст.	+
Цена квартиры, $		32000	29510	30600	26000	27936

Корректировка						
Местоположение		+5%	–	–	+12%	–
Этажность дома		+3%		+3%	+3%	+3%
Этажность квартиры		+7%	+2%	+7%	–	–
Состояние объекта		-5%	–	-5%	+3%	-
Площадь общая		-2%	–	+2%	+3%	-4%
Площадь жилая		–	-3%	–	–	–
Площадь кухня		–	-2%	-	-	-4%
Метро близость		+4%	–	+4%	+3%	-2%
Лоджия		–	–	-3%	-3%	–
Цена, $	30990,64	35840	28625	33048	31460	25980,5

Глава 6. КРЕДИТОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

6.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЗАЛОГА НЕДВИЖИМОСТИ

Залог возник и развивался одновременно с возникновением элементов частной собственности, как финансово-экономический инструмент, обеспечивающий защиту кредиторов и способствующий развитию инвестиционной деятельности.

В общем смысле, *залог* можно определить как имущество или другие ценности, которые служат обеспечением займа. Т. е. **залог является неким способом обеспечения обязательства, при котором залогодержатель (юридическое или физическое лицо, принимающее предмет залога, в качестве обеспечения, выданного им займа), в случае неисполнения залогодателем (юридическое или физическое лицо, предоставившее предмет залога для обеспечения своего долга) имеет преимущественное право перед другими кредиторами удовлетворить свое требование из стоимости заложенного имущества.**

Залог возникает в силу договора, а также на основании Закона при наступлении указанных в нем обстоятельств, если в Законе предусмотрено, какое имущество и для обеспечения исполнения какого обязательства признается находящимся в залоге.

Наибольшее распространение имеет залог по договору, когда залогодатель (должник) добровольно отдает свое имущество в залог, заключая соответствующий договор с залогодержателем (кредитором)

Залог является способом обеспечения обязательства, и договор о залоге не носит самостоятельный характер, он всегда связан с другим договором (купли-продажи, подряда, комиссии, хранения и др.), который он обеспечивает. Кроме того, договор, обязательства с обеспечением залога, заключается для того, чтобы вывести закладываемое имущество из-под возможного взыскания по требованиям других кредиторов. Договор о залоге всегда стоит за другим основным договором и находится с ним в прямой зависимости.

Кредитор сохраняет залоговое право даже в случае отчуждения имущества собственником в пользу третьих лиц. Однако залог не дает права собственности (владения или пользования) на заложенное имущество после нарушения должником своих обязательств, а служит средством удовлетворения основного требования кредитора из стоимости заложенного имущества.

Необходимо отметить, что основные положения о залоге, как таковом, определяются, во-первых, Гражданским кодексом РФ, а во-вторых, законом РФ от 29.05.92 г. № 2872 – 1 «О залоге». Однако, при этом нужно иметь в виду, что регулирование залога в ГК РФ, порой отличается от его регулирования в вышеназванном законе.

Понятие залога нельзя полностью установить, не определив, что же является предметом залога.

Предметом залогаможет быть, как движимое, так и недвижимое имущество, а также имущественные права, т. е. объективные права участников взаимоотношений, **связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом, а также с теми материальными** (имущественными) **требованиями, которые возникают между участниками экономического оборота по поводу распределения этого имущества и обмена товарами, услугами, ценными бумагами и т. п.**

Предметом залога может быть не только существующий объект или права на него, на имущество не существующее в натуре на момент заключения договора, например, будущий урожай или здание, которое предстоит построить за счет кредита, обеспечением которого оно выступает.

Основные **принципы залога**:

1. *Гласность* – доступность информации о нахождении в залоге имущества для всех заинтересованных лиц.

2. *Конкретность* – имущество, переданное в залог должно по своим характеристикам (и в частности по функциональному назначению) точно совпадать с данными, которые оно имеет в качестве объекта государственной регистрации.

3. *Доверие* – стоимость и ликвидность имущества гарантирует возврат долга. Требования залогодержателя выполняются под гарантии оговоренного имущества залогодателя. Залогодержатель имеет право получить на тех же началах удовлетворение из страхового возмещения за утрату или повреждение заложенного имущества независимо от того, в чью пользу оно застраховано, если только утрата или повреждение не произошли по причинам, за которые залогодержатель отвечает.

Существует большое количество **видов залога**, которые отличаются друг от друга в соответствии с признаками, которые легли в их основу.

С точки зрения *отношения сторон к заложенному имуществу* выделяются следующие основные виды залога:

– классический залог – имущество остается у залогодателя;

– заклад – имущество передается залогодержателю во владение;

– твердый залог – имущество остается у залогодателя с нанесением на него знаков, свидетельствующих о залоге.

Вид залога также зависит от условий погашения полученного под залог имущества кредита. При этом выделяются различные типы закладных. Закладная – ценная бумага, определяющая требование в отношении заложенного имущества, предоставляемого залогодателем с целью обеспечения кредита.

1. Закладные с фиксированной процентной ставкой. Залогодатель обязан по ним осуществлять ежемесячные платежи в погашение ссудной задолженности и уплату процента. Такие кредиты относят к разряду самоамортизирующихся. Амортизация в этом случае означает процесс погашения основного долга и процентов за пользованием кредитом.

2. Закладные с плавающей (или корректируемой) процентной ставкой. При этом норма процента привязывается к другой рыночной процентной ставке и корректируется в соответствии с ее изменениями. Корректировка осуществляется, как правило, не чаще раза в год. При этом норма процента по закладным с плавающей процентной ставкой ниже, в среднем на 1,5–2 процентных пункта, чем по закладным с фиксированной процентной ставкой, что связано с осознанием того риска, который берут на себя владельцы корректируемых закладных. Суть этого риска состоит в том, что корректировка поднимает процентную ставку вверх, и объемы ежемесячных платежей повышаются.

3. Закладные с дифференцируемыми платежами. Такие закладные предусматривают постепенное увеличение или уменьшение платежей в погашение кредита. Подобные кредиты могут, например, использоваться при кредитовании молодых семей, имеющих в начале срока кредитования доход меньший, чем в конце.

4. Гарантированные закладные. В этом случае необходим страхователь ипотечного кредита.

Право залога возникает с момента заключения договора о залоге, а в отношении залога имущества, которое надлежит передаче залогодержателю, с момента передачи этого имущества, если иное не предусмотрено договором о залоге.

Прекращается залог в следующих случаях:

– при исполнении обязательств по обеспечению залога;

– при грубых нарушениях залогодержателя своих обязанностей, влекущих угрозу уничтожения имущества и по требованию залогодателя;

– при прекращении залогового права и гибели заложенного имущества, если в договоре о залоге не предусмотрено иное;

– при невозможности реализации залога.

Залог недвижимого имущества для обеспечения денежного требования залогодержателя к залогодателю называется ипотекой.

Однако здесь есть некоторое «но». Мы дали общее определение ипотеки, из которого могут вытекать более детальные определения данного понятия, исходя из особенностей, состояния и развития ипотеки в различных странах. Так, например, в США, под ипотекой понимается кредитование только в жилищной сфере. Поэтому, хоть, к настоящему времени, ипотека и носит некий интернациональный характер, однако дать неоспоримое определение этого понятия затруднительно, так как представитель той или иной страны и группы населения может скорректировать его по-своему (Шевчук Д.А. Квартира в кредит без проблем. – М.: АСТ: Астрель, 2008).

Ипотека представляет собой два аспекта: юридический и экономический.

Юридическое содержание ипотеки состоит в обременении имущественных прав собственности на объекты недвижимости при их залоге.

Экономическое содержание ипотеки представляет собой рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости (в случаях, когда другие формы отчуждения – купля-продажа, обмен – нецелесообразны), позволяющих привлечь дополнительные финансовые средства для реализации любых проектов.

Правовое регулирование ипотеки происходит с помощью ГК РФ, а также Федеральным Законом № 102 – ФЗ «Об ипотеке» от 16.07.98 г.

Предметом ипотеки могут быть объекты недвижимости, указанные в ГК РФ, права на которые зарегистрированы в порядке, установленном для государственной регистрации. К этому недвижимому имуществу относятся:

1. Предприятия, как единые имущественные комплексы, используемые в предпринимательской деятельности.

Для осуществления передачи предприятия в ипотеку необходимо согласие собственника вышеназванной недвижимости. Залогодатель, без разрешения залогодержателя, не вправе передавать имущество, относящееся к предприятию в залог, совершать сделки, направленные на отчуждение имущества, относящегося к предприятию, если иное не предусмотрено договором об ипотеке (Шевчук Д.А. Ипотека: просто о сложном. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008).

Ипотекой предприятия может быть обеспечено обязательство, сумма, которого составляет не менее половины стоимости всего имущества, которое относится к данному предприятию.

2. Здания и сооружения (используемые в предпринимательской деятельности) **с одновременной ипотекой по тому же договору земельных участков, на которых они находятся, либо частей этих участков, функционально обеспечивающих эти здания и сооружения.** Здесь также необходимо сказать, что если земельный участок, на котором находится закладываемый объект, сдан в аренду, то одновременно с ипотекой здания или сооружения обязательно закладываются права аренды на этот участок или его часть.

3. Жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат.

4. Гостиницы, дома отдыха, дачи, садовые домики и другие строения и помещения, не предназначенные для постоянного проживания.

5. Воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты.

6. Незавершенные строительством объекты недвижимости, а также **материалы и оборудование, которые заготовлены для их строительства.**

7. Участки недр, обособленные водные объекты.

8. Леса, многолетние насаждения.

Так как, на земле размещены объекты недвижимости, которые с ней прочно связаны, то залог зданий, сооружений, предприятий, обособленных водных объектов и многолетних насаждений практически невозможен без одновременного залога соответствующих земельных участков (это уже указывалось выше). Это определяет особую роль земли в сфере залоговых отношений.

9. Земельные участки, находящиеся в собственности граждан, их объединений, юридических лиц и предоставленные для садоводства, животноводства, индивидуального жилищного, дачного и гаражного строительства, приусадебные земельные участки личного подсобного хозяйства и земельные участки, занятые зданиями, строениями или сооружениями, в размере, необходимом для их хозяйственного обслуживания (функционального обеспечения).

В соответствии с законом «Об ипотеке», а также ст. 135 ГК РФ, **имущество, являющееся предметом ипотеки, считается заложенным вместе с принадлежностями как единое целое.**

В соответствии с Российским законодательством предметом ипотеки не может быть:

– часть имущества, раздел которого в натуре невозможен без изменения его назначения;

– имущество, изъятое из оборота, на которое не может быть обращено взыскание, а также имущество, в отношении которого, предусмотрена обязательная приватизация либо приватизация которого запрещена;

– государственное имущество: государственные и муниципальные земли, а также сельскохозяйственные угодия, государственные и муниципальные индивидуальные и многоквартирные жилые дома, участки недр и особо охраняемые природные территории;

– часть земельного участка, площадь, которого меньше минимального размера для различного целевого назначения и разрешенного использования;

– доли в праве собственности на общее имущество жилого дома отдельно от права собственности на квартиру.

6.2. ОСНОВНЫЕ УЧАСТНИКИ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

1. **Залогодатель – физическое или юридическое лицо, предоставившее недвижимое имущество в залог для обеспечения своего долга**. К ним предъявляются следующие требования:

– надежность и платежеспособность;

– добровольное предоставление в залог недвижимого имущества;

– способность внести авансовые платежи.

2. **Ипотечные кредиторы (залогодержатели) – юридические лица, выдающие кредиты под залог недвижимого имущества.** К ним относятся банки, фонды и другие кредитные учреждения, с которыми залогодатели заключают договор о предоставлении ипотечного кредита. Ипотечные кредиторы осуществляют обслуживание выданных ипотечных кредитов в течение всего срока действия договора.

Ипотечный банк – учреждение, которое специализируется на выдаче долгосрочного кредита под залог недвижимости. Ссуды такими банками выдаются не только на жилищное, но и на производственное строительство (подробнее см. Шевчук Д.А. Банковские операции. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Кредитование через ипотечные банки является классической схемой ипотечного кредита, на основе которой работают большинство ипотечных программ в мировой практике.

Преимущества ипотечного кредитования для банков:

– сравнительно низкий риск при выдаче кредитов, так как они обеспечиваются недвижимостью;

– долгосрочность кредитования освобождает банки от частных переговоров с клиентами;

– ипотечные кредиты обеспечивают банку вполне стабильную клиентуру;

– закладные могут активно обращаются на вторичном рынке, что позволяет банку диверсифицировать свой риск, продав закладную после выдачи кредита.

Недостатки ипотечного кредитования для банков:

– необходимость держать в штате узких специалистов-профессионалов – оценщиков недвижимости, которую представляют в залог, что увеличивает издержки банка;

– долгосрочное отвлечение денежных средств;

– большая длительность срока, на который предоставляется кредит, является большой угрозой предстоящей прибыли банка, так как очень трудно спрогнозировать на десятилетия вперед динамику рыночных процентных ставок.

В целом, кредитование жилья через ипотечные банки осуществляется по схеме, представленной на рис. 6.1.

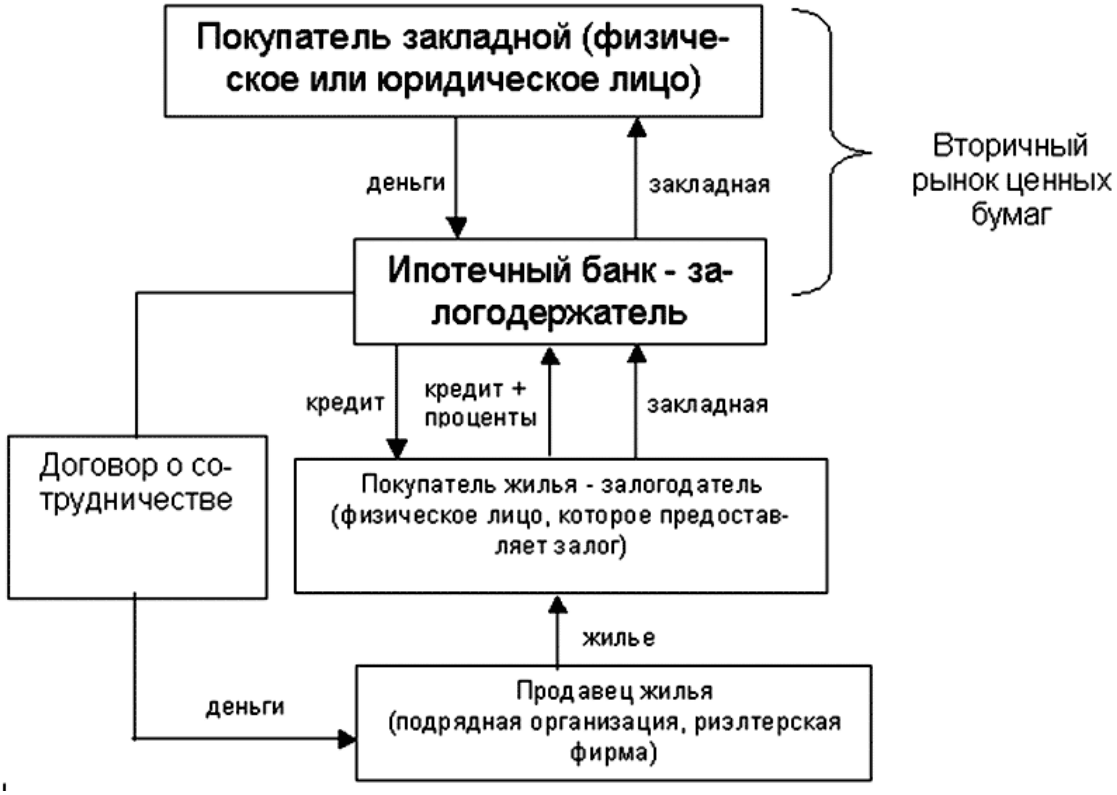


Рис. 6.1. Схема кредитования через ипотечный банк

Ипотечный банк предоставляет залогодателю кредит на покупку жилья, при этом между ними заключаются кредитный договор, и как следствие его, договор залога. Покупатель жилья – это главная фигура механизма ипотечного кредитования, он приводит его в движение. Затем залогодатель заключает с продавцом жилья договор купли-продажи недвижимости (если жилье продает риэлтерская фирма) или договор подряда на строительство (при строительстве вновь строящего жилья подрядной строительной организацией). Ипотечный банк, с другой стороны вправе продать закладную данного залогодателя на вторичном рынке ценный бумаг (подробнее см. Шевчук Д.А. Банковские операции. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Экономическая сторона возникновения закладных, обеспеченных недвижимостью, связана с созданием условий предоставления значительному числу инвесторов возможности получения относительно дешевых и долгосрочных кредитов под залог ипотечных ценных бумаг и имеющихся у них имущественных прав на недвижимость. Особенностями таких ценных бумаг следует считать:

– превращение в ликвидную (денежную) форму имущественных прав на недвижимость залогодателя;

– использование ценных бумаг в качестве залога под ипотечную ссуду.

Фонд – специальный орган по финансированию, организации строительства жилья и возврату кредитов залогодателям.

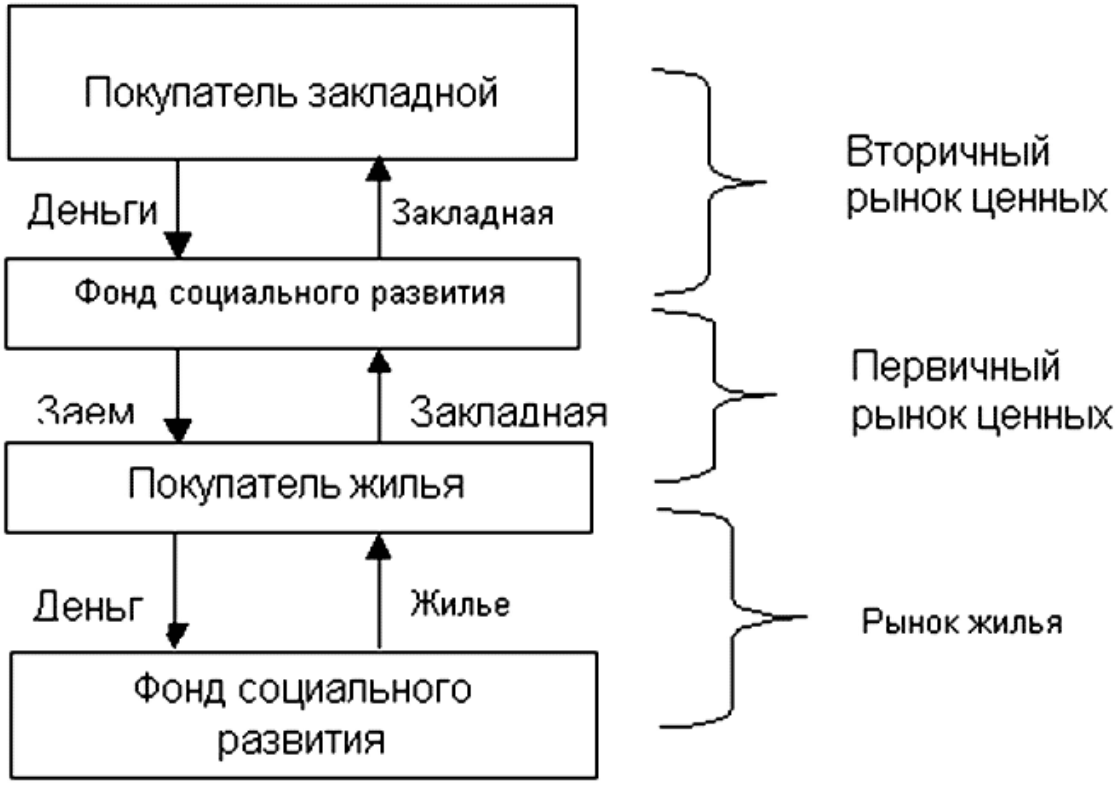


Рис. 6.2. Схема финансирования при безналоговой модели.

По данной схеме покупатель закладной на вторичном рынке ценных бумаг и ФСР заключают договор купли-продажи закладной. Между ФСР и покупателем жилья заключаются следующие виды договоров: договор купли-продажи недвижимости (или договор купли-продажи доли строящегося жилья), договор займа, договор залога.

Фонд также заключает договора с продавцом жилья: договор купли-продажи недвижимости, договор подряда на строительство.

В последние годы в ряде регионов нашей страны уже накоплен определенный опыт финансирования строительства индивидуальных домов с помощью специально созданных фондов.

Например, в Белгородской области был создан фонд поддержки индивидуального жилищного строительства на селе. И именно эта область является родиной методики расчета сельскохозяйственными продуктами за полученные кредиты для возведения жилья. Подобно Белгородскому фонду, в Самаре был создан Самарский фонд. В 1996 году на ссуды этого фонда было построено 17 домов, а 1997 году – уже в 4 раза больше. В 1998 году эта цифра достигла 200 индивидуальных домов. Средства же полученные от реализации сельскохозяйственной продукции, которой рассчитываются сельские жители, направляются на кредитование новых очередников.

3. **Продавцы жилья.** Продавцами могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе и подрядные строительные организации и риэлтерские фирмы.

4. **Государственные органы**, которые

– осуществляют государственную регистрацию прав на недвижимость и сделок с нею;

– ведут единый государственный реестр прав собственности на недвижимость.

Регистрация договора об ипотеке должна осуществляться на основании заявления залогодателя. На рис. 6.3 представлена схема, иллюстрирующая порядок государственной регистрации ипотеки.

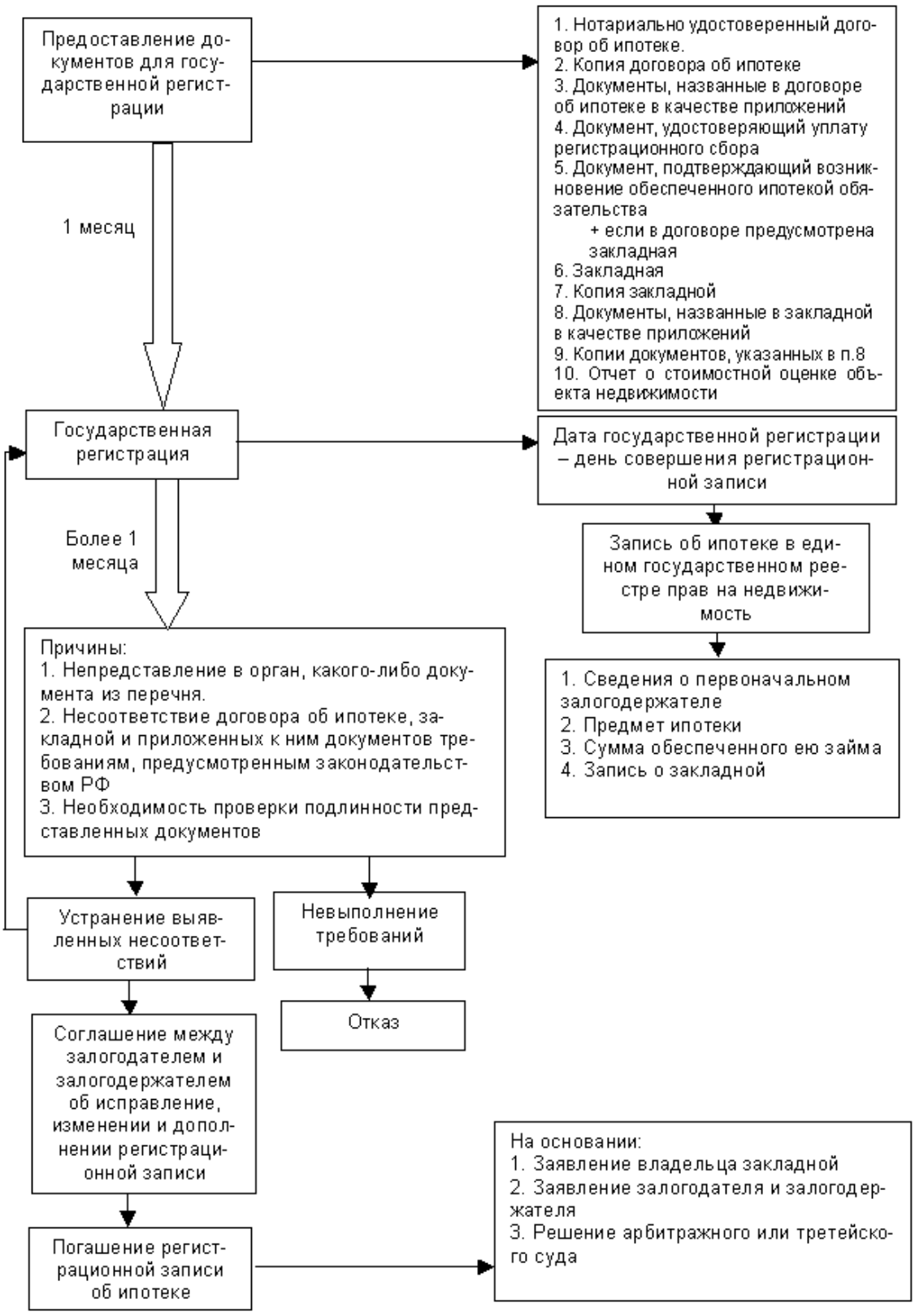


Рис. 6.3. Порядок государственной регистрации ипотеки

Расходы по уплате сборов за государственную регистрацию ипотеки и внесению изменений и дополнений в регистрационную запись об ипотеки возлагаются на залогодателя, если соглашением между ним и залогодержателем не установлено иное (Шевчук Д.А. Кредиты физическим лицам. – М.: АСТ: Астрель, 2008).

Орган, на котором лежит ответственность регистрации ипотеки, обязан возместить заинтересованному лицу убытки, причиненные своими незаконными действиями или бездействием, в том числе, например, необоснованным отказом в государственной регистрации ипотеки, задержкой в государственной регистрации ипотеки сверх установленного срока, государственной регистрацией с нарушением требований, предъявляемых законодательством РФ к содержанию регистрационной записи, или с иными ошибками, неправомерным погашением регистрационной записи.

5. Страховые компании. Это могут быть как государственные (муниципальные) компании, так и лицензированные страховые компании, которые осуществляют страхование заложенной недвижимости, а также при необходимости жизни и трудоспособности залогодателя.

6. **Оценщики**. К ним относятся как независимые оценщики, так и оценочные агентства, которые производят профессиональную оценку, сданного под залог недвижимого имущества.

7. **Ипотечные агентства**. Данные учреждения обеспечивают поддержание ликвидности вторичного рынка жилищных кредитов и рынка ипотечных ценных бумаг. Основные задачи Агентства:

– привлечение новых источников частного капитала в сферу ипотечного жилищного кредитования;

– формирование ликвидного вторичного рынка ипотечных кредитов.

За счет собственного капитала и заемных средств Агентство выкупает у коммерческих банков дебиторскую задолженность по договорам ипотеки, поддерживая ликвидность банков и повышая привлекательность ипотечного кредитования (Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Ипотечные агентства в нашей стране еще не получили полноценного развития.

В качестве примера можно привести Москву, где основным оператором Московской ипотечной программы является специально созданное Московское ипотечное агентство (МИА). К функциям МИА относятся:

– разработка и внедрение единых ипотечных стандартов и технологий, соблюдение которых является обязательным условием для выкупа кредитов у квалифицированных МИА кредиторов;

– выкуп у квалифицированных МИА кредиторов ипотечных кредитов, соответствующих стандартам МИА;

– привлечение средств инвесторов путем выпуска и размещения ценных бумаг, обеспеченных собственными активами, а также поручительствами Правительства Москвы.

Если ипотечное кредитование осуществляется через Фонд, то агентство создается при его участии и представляет местные власти, а также действует от имени и по поручительству Фонда на основании договора агентирования.

8. **Поручители-физические и юридические лица, поручившиеся за залогодателя и несущие имущественную ответственность по его обязательствам.** В случае, если, ипотечное кредитование ведется через Фонд, поручитель заключает договор поручительства с этим Фондом. Участие поручителя в механизме ипотечного кредитования повышает вероятность возврата денежных средств и обеспечивает тем самым устойчивость и непрерывность процесса финансирования.

6.3. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В странах Евросоюза до 80 % всех кредитов выдается под залог недвижимости, что свидетельствует о развитости экономики. Сроки кредитования достаточно продолжительны (достигают до 40 лет). Кредитные проценты меняются под воздействием макроэкономических процессов. В основе ипотеки находится государственная система оценки и дальнейшей переоценки недвижимости. Кадастровая (нормативная) оценка служит основанием для исчисления налога на недвижимость и служит объективной мерой величины ипотечного кредита. В случае неуплаты кредита, ипотечный банк имеет возможность принудительной продажи заложенной недвижимости. Как правило, для ипотечного кредитования банки привлекают сторонние средства через размещение на фондовом рынке собственных ценных бумаг – ипотечных облигаций, которые весьма надежны.

В настоящее время выделяется две схемы ипотечного кредитования:

– *двухуровневая* («американская модель»), опирающаяся на вторичный рынок закладных. Сущность модели заключается в следующем. Банк выдает ипотечный кредит заемщику, в обмен на обязательство в течение определенного срока ежемесячно переводить в банк фиксированную сумму. Это обязательство заемщика обеспечено залогом приобретаемого жилья. Банк продает кредит одному из агентств ипотечного кредитования, передавая при этом и обязательства по обеспечению. Агентства немедленно возмещают банку выплаченные заемщику средства и взамен просят переводить получаемые от него ежемесячные выплаты за вычетом прибыли (маржи) банка в агентство. Величину ежемесячных выплат, т. е. ставку, по которой агентство обязуется покупать ипотечные кредиты, устанавливает само агентство на основании требований инвесторов к доходности соответствующих финансовых инструментов. Ипотечные агентства, купив некоторое количество ипотечных кредитов у коммерческих банков, собирают их в пулы и создают на основе каждого новую ценную бумагу, источником выплат, по которой являются платежи заемщиков. Эти выплаты гарантированы не залогом недвижимости, а агентством как юридическим лицом. Агентства реализуют ипотечные ценные бумаги на фондовом рынке и затем тоже выступают как посредники, передавая инвестору, купившему ценную бумагу, выплаты агентству от банка за вычетом своей маржи (подробнее см. Шевчук Д.А. Банковские операции. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

В США ставки по ипотечным ценным бумагам лишь незначительно выше ставок по государственным ценным бумагам, что объясняется уверенностью инвесторов в том, что в случае массового дефолта заемщиков государство окажет необходимую финансовую помощь ипотечным агентствам для погашения ими своих обязательств. Поддержка государства дет возможность рассматривать ценные бумаги ипотечных агентств как практически безрисковые и позволяет вкладываться в них самым консервативным инвесторам, таким, как, пенсионные фонды, а следовательно, обеспечивает переток в ипотечные кредиты самых дешевых на рынке ресурсов.

– *одноуровневая* («немецкая модель»). Это автономная сбалансированная модель ипотеки, базирующаяся на сберегательно-ссудном принципе функционирования по типу немецких «частных стройсберкасс» – Bausparkasse, французских Livret Epargne Logement, американских Savings & Loans. Здесь вкладчик получает возможность накопить необходимый взнос на покупку квартиры (например, в размере 50 % ее стоимости) в течение длительного периода, а затем получить ипотечный кредит на покупку (строительство) заранее выбранной квартиры. Строительная сберегательная касса, являясь замкнутой финансовой структурой, начинает свою деятельность с формирования уставного капитала и имеет на его основе свой собственный источник средств (включая квартирный фонд) для выдачи кредитов. Все име-

ющиеся средства кассы (собственные и привлеченные) используются только для осуществления уставной деятельности, т. е. на финансирование строительства жилья и выдачу ипотечных кредитов на покупку построенных квартир.

Другие ипотечные кредиты

В Германии существуют, так называемые, «ипотечные кредиты». Для их получения заемщику необходимо лишь предоставление в банк копий документов, подтверждающих право собственника на имущество, которое выступает обеспечением кредита. Размер кредита зависит от стоимости объекта его обеспечения, т. е. от стоимости имущества залогодателя. Такие кредиты предоставляются ипотечными банками и обычными сберегательными кассами на длительный срок, достигающий 30 лет. Через каждые 5 лет процентная ставка по ним пересматривается. Кроме того, в Германии выдаются «обычные кредиты», которые банки распространяют вместе с «ипотечными кредитами» или в дополнение к ним. С точки зрения процентной ставки эти кредиты приближаются к ипотечным, а практически отличаются от них только наличием гарантии.

В Германии выдаются льготные кредиты для семей с ограниченными доходами:

– льготные кредиты первой необходимости, которые выдаются лицам с низкими доходами, являются беспроцентными и сопровождаются выплатой субсидий (около 40 тыс. жилищ);

– льготные кредиты второй необходимости, которые предоставляются лицам со средними доходами.

Во Франции льготные кредиты называются «льготные кредиты на вступление в право собственности» и используются для финансирования вступления в право собственности семей со скромными доходами. При этом соблюдаются нормы расценок, жилищных условий и максимальных платежных возможностей будущих жильцов. Такие кредиты выдаются под твердую или плавающую процентную ставку сроком на 20 лет.

Льготные кредиты в Италии, распространяются Институтами земельного кредита и выдаются сроком не более чем на 25 лет. Их размер доходит до 100 % расходов, связанных с приобретением жилья. Процентные ставки по таким кредитам снижаются в зависимости от средств, которыми располагает заемщик.

В Испании большое распространение получили «квалифицированные жилищные кредиты». Они выдаются органами государственного (официального) кредита и частными учреждениями на более выгодных условиях по сравнению с рыночными, как в отношении процентных ставок, так и в отношении доли наличных и срока погашения кредита. Для того чтобы стимулировать выдачу этих кредитов различными кредитными учреждениями, финансовые органы, прежде всего, освобождают их от необходимости иметь обязательные резервы для этих целей.

Во Франции имеют место «связанные кредиты». Они могут выдаваться всеми учреждениями, берущими на себя обязательства соблюдать некоторые нормы, но без условия учета денежных возможностей (доходов). Кредиты могут выдаваться как на покупку новых квартир, так и на покупку старых, если заемщик производит там работы на сумму, равную 25 % стоимости, а так же на проведение капитального ремонта.

В Великобритании кредит на приобретение заемщиком банка своего первого дома оформляется следующим образом. Покупателю дома выдается брошюра банка «Информация для покупателей дома». В ней подробно описывается, как правильно выбрать страховку и кредит, каков порядок приобретения дома, приводится форма заявления на выдачу кредита. Кредиты выдаются лицам, достигшим 18-летнего возраста в размере до 95 % ипотеки. Размер кредита определяется путем умножения годового дохода заемщика на 3. В случае, если кредит получают одновременно два заемщика, размер ссуды определяют следующим

образом: 2,25 х общий доход заемщиков, или 3 х размер наибольшего дохода одного из заемщиков + 1,13 х доход второго заемщика.

Если заемщик банка решил приобрести новый дом взамен старого, банк выдает жилищный кредит в размере до 80 % стоимости или покупной цены дома (выбирается наименьшая величина). В случае, если заемщик банка решает остаться в прежнем доме, банк возмещает ему до 80 % ипотеки.

В Италии широкое распространение получили «земельные авансы». Их выдают Институты земельного кредита под ипотечную гарантию. Срок погашения такого кредита не менее 18 месяцев (в среднем – от 2 до 4 лет). Следующая разновидность ипотечных кредитов, применяемых в Италии – это «долгосрочные ипотечные кредиты», которые выдаются также Институтами земельного кредита и другими кредитными учреждениями. Институты земельного кредита выдает такие кредиты на срок от 10 до 25 лет под твердую, либо чаще пересматриваемую раз в 5 лет процентную ставку. Они могут покрывать 50 % цены покупки или 75 % цены строительства. Прочими кредитными учреждениями такие кредиты выдаются на срок от 5 до 15 лет под рыночную процентную ставку с выплатами в счет погашения долга каждые 6 месяцев.

Основными условиями реализации классических моделей ипотечного кредитования является стабильность экономики, надежность и эффективность финансово-кредитной системы, наличие развитого рынка ценных бумаг, высокая платежеспособность населения, и самое главное – активное участие государства как гаранта устойчивости всей системы отношений при ипотечных операциях.

Тем не менее, уже сегодня имеется значительное число субъектов Российской Федерации, реализующих собственные ипотечные (псевдоипотечные) программы и накопившие определенный опыт в этой сфере.

Первая программа ипотечного кредитования в Российской Федерации была разработана акционерным обществом «Корпорация „Жилищная инициатива“» совместно со Сбербанком России и Госстрахом России.

Эта программа предусматривает несколько схем ипотечного кредитования жилищного строительства:

1. «Форвард-кредитинвест». Эта схема рассчитана на коммерческих застройщиков (юридических лиц), которые осуществляют строительство жилья с целью его дальнейшей продажи состоятельным клиентам, включая коммерческие структуры. Предметом залога в этом случае является сам строительный объект. Оформление залога и выдача кредита осуществляются при этом поэтапно, по мере строительства объекта.

2. «Ретрокредитинвест». Данная схема предназначена для граждан, желающих улучшить свои жилищные условия. Кредит выдается под залог существующей квартиры, и только в том случае, если ее рыночная стоимость выше затрат по строительству новой.

3. «Фьючерсинвест». Эта схема предназначается для граждан, которые не желают закладывать свою недвижимость. По ней возможны два варианта:

– квартира продается с аукциона с условием отсрочки выселения до окончания строительства нового жилья. Бывший собственник жилья самостоятельно вкладывает вырученные от продажи квартиры деньги в строительство недвижимости, принимая на себя финансовый риск и оплачивая счета инвестора-застройщика;

– собственник жилья поручает инвестору-застройщику продажу старого жилья и строительство нового, перекладывая при этом на последнего все финансовые риски нестабильности окончательной цены нового строительства.

4. «Комбинвест». В основу этой программы положена комбинированная схема организации процесса инвестирования жилья через систему жилстройсбережений и долевого

инвестирования этих сбережений в конкретные объекты и предоставление соответствующего жилья гражданам.

Источниками инвестирования по данной программе могут быть:

а) Личный целевой вклад. Размер этого вклада является фиксированной величиной и определяется по разнице между расчетной инвестиционной стоимостью квартиры, на которую претендует гражданин, и расчетным размером субсидии, если таковая имеет место. Личные вклады граждан могут вноситься как единовременно, так и в ходе накопительного этапа, этапа инвестирования и этапа завершения расчетов. Данные средства вносятся на расчетный счет генерального менеджера проекта или банка по его поручению. Право на конкретный адрес дома-новостройки возникает у каждого гражданина только при условии оплаты на накопительном этапе не менее 50 % расчетной величины совокупного личного вклада.

б) Адресные субсидии местных органов власти, субсидии коммерческих организаций, в которых работают граждане, субсидии из внебюджетных фондов, формируемых генеральным менеджером проекта в рамках системы за счет привлечения к строительству юридических и физических лиц.

в) Средства от продажи ранее занимаемой семьей очередника квартиры.

г) Краткосрочный заем, который можно получить у генерального менеджера проекта в размере недовнесенного на первых двух этапах остатка расчетного личного вклада.

В ряде областей Нечерноземной зоны России (в том числе и Ленинградской) разработана схема кредитования жилья в сельской местности, используя, как средство погашения кредита, сельхозпродукцию (рис. 6.4).

В Москве наряду с попытками реализовать «американскую» и «немецкую» модели прорабатываются варианты «молодежной» ипотеки. Один из них предусматривает оплату 30 % стоимости квартиры молодой семьей с ребенком, другие 30 % компенсирует столичная администрация, на оставшуюся сумму предоставляется кредит в рассрочку на 15 лет.

В Башкортостане разработанная схема ипотеки предполагает первоначальные взносы до 30 % с возможными сроками рассрочки от 5 до 15 лет. В качестве инвестиционных ресурсов используются бюджетные средства и средства покупателей, а также товарные кредиты, которые предоставляются подрядчикам в виде стройматериалов на сумму до 50 тыс. руб. сроком от 1 до 5 лет под 8 % годовых.

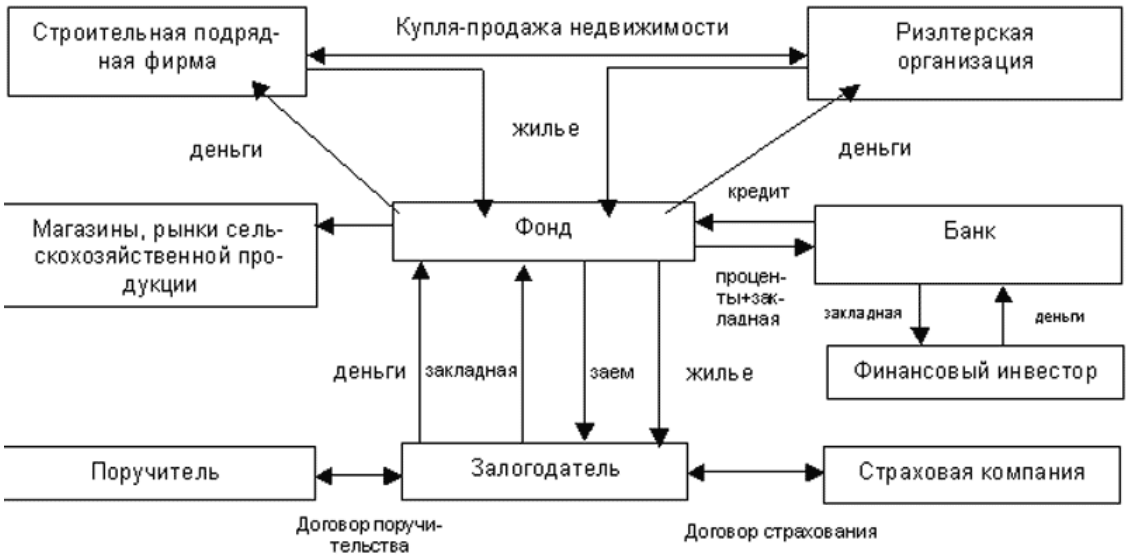


Рис. 6.4. Схема ипотечного кредитования на селе

Особенности региональной экономики и возможности привлечения бюджетных ресурсов в регионах порождают различные схемы ипотечного жилищного кредитования. Однако, как свидетельствует опыт развитых экономически стран, без федеральной поддержки ипо-

течное кредитование развиваться не будет. С этой целью в 1996 году создано Федеральное агентство по ипотечному жилищному кредитованию, которое должно стать стрежнем российской ипотеки.

Постановление Правительства РФ от 11.01.2000 № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» одобрило концепцию развития системы ипотечного жилищного кредитования в стране, согласно которой должна произойти переориентация решения жилищных проблем социально незащищенных групп населения на решение жилищных трудностей работающего населения, располагающего средними доходами, накоплениями и получившего жилье в собственность в результате приватизации. Для этой части населения долгосрочная ипотека является преимущественным способом решения жилищного вопроса.

В концепции определены основные цели и принципы ипотеки, намечены пути их достижения и реализации. Одной из целей является создание системы ипотечного жилищного кредитования без необходимости ее поддержки значительным государственным финансирование. Это предполагает многообразие схем ипотеки в России.

Однако, несмотря на то, что ипотечный кредит содержит в себе огромный потенциал экономического развития, превращения недвижимости в работающей капитал, помогающий населению получить жилье, а кредиторам – доход, говорить о широком развитии ипотечного кредита в стране пока нельзя. Формированию ипотечного кредитования в России мешает:

– отстраненность от ипотеки институциональных инвесторов (пенсионных и других фондов);

– «короткие» и «дорогие» деньги банков;

– отсутствие развитой системы страхования жилой недвижимости;

– невозможность, в большинстве случаев, продекларировать доходы из-за нежелания предприятий официально платить заработную плату;

– низкий уровень доходов у большей части населения.

Вышеназванные факторы можно отнести к социально-экономическим, а существуют еще и факторы нормативно-законодательного характера:

– невозможность выселения из заложенной квартиры заемщика, не исполняющего обязательства по кредиту;

– не разработаны критерии деятельности органов опеки и попечительства при рассмотрении вопросов, связанных с ипотекой жилого помещения обремененного правами несовершеннолетних;

– не разработаны правила залога и отчуждения земельных участков и др.

6.4. ДРУГИЕ ВИДЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

На данном этапе развития рынка недвижимости в Российской Федерации, кроме ипотечного кредитования, применяются другие механизмы кредитования объектов недвижимости.

Все больше строительных компаний предлагают разнообразные **схемы долевого участия (оплата по мере строительства объекта, оплата с зачетом имеющегося жилья), позволяющие покупателю снизить единовременные расходы на приобретение жилья.**

Застройщик принимает на себя обязательства осуществлять финансирование строительства объекта (на всех этапах возведения) или его реконструкции за счет собственных и привлеченных средств (например, средств коммерческого банка), обеспечить окончание строительства к определенному сроку и в течение определенного срока с момента подписания акта Государственной приемочной комиссии передать дольщикам квартиры определенной площади в соответствии с договором долевого участия.

Договор долевого участия в строительстве является важным и обязательным документом, который регламентирует отношения между участниками подобной схемы кредитования жилищного строительства. Без данного договора, который заключается в письменной форме, впоследствии невозможно оформить право собственности на соответствующую жилую площадь, так как для этого наряду с другими документами должны быть представлены документы, подтверждающие долевое участие.

В общих положениях договора обязательно должно быть записано, что указанный объект строительства (реконструкции) на момент подписания договора никому не продан, иным способом не отчужден, в споре и под запрещением не состоит. Также следует указывать, на каком основании организация, привлекающая средства дольщиков, обладает правомочиями по кредитованию данного объекта.

Дольщик в соответствии с договором обязуется произвести финансирование строительства (реконструкции) объекта путем внесения денежных средств либо другим способом, указанным в договоре (например, поставкой строительных материалов).

Основными дольщиками являются физические лица.

Преимущества долевого строительства состоят в следующем:

– поэтапная оплата (рассрочка платежей);

– индексирование (с ростом затрат на строительство) только остаточной стоимости строительства по договору;

– затраты на приобретение жилья при долевом участии обычно ниже рыночной стоимости готового жилья на 10–20 %.

К недостаткам долевого строительства можно отнести:

– потеря уже вложенных денежных средств в объект жилой недвижимости в связи с банкротством организации, заключившей с покупателем договор о долевом участии в строительстве;

– получение квартиры не того качества, которое ожидалось покупателем.

На российском рынке развития недвижимости можно выделить два основных варианта долевого участия в строительстве:

1. Долевое участие с поэтапной оплатой:

– за дольщиком закрепляется конкретная квартира в строящемся доме, с указанием площади и ее местоположения;

– утверждается индивидуальный график оплаты стоимости квартиры с учетом инфляции, а также возможностей и пожеланий дольщика;

– в оговоренные сроки с момента подписания договора по начальной стоимости 1 кв. м оплачивается первый взнос;

– оставшаяся часть общей площади квартиры оплачивается поэтапно по графику с индексацией стоимости 1 кв. м на момент каждого платежа, с учетом цен, действующих в строительной отрасли (каждым взносом оплачивается определенное количество кв. м общей площади квартиры);

– по окончании строительства производится окончательный расчет, исходя из действительной площади, передаваемой дольщику квартиры.

2. Долевое участие с зачетом имеющегося жилья:

– за дольщиком закрепляется конкретная квартира в строящемся доме, с указанием площади и ее местоположения;

– устанавливается какое количество кв. м общей площади «новой» квартиры считается оплаченным на момент заключения договора, в зависимости от принятых в зачет в качестве части долевого взноса кв. м общей площади «старой» квартиры, принадлежащей дольщику. За разницу в количестве кв. м общей площади по сравнению с площадью «новой» квартиры дольщик платит деньгами, поэтапно, в течение срока строительства.

При этом возможны два варианта зачета «старых» квартир:

– квартира дольщика свободна, право собственности на нее сразу переходит к застройщику и квартира поступает в реализацию;

– дольщик проживает в своей квартире в течение всего срока строительства, до момента предоставления ему новой квартиры, и право собственности переходит к застройщику после переезда дольщика в новую квартиру.

Жилищные сертификаты – это ценные бумаги определенной стоимости, которые закрепляют за владельцем право на определенную жилую площадь в строящемся или реконструируемом доме.

Один сертификат выдается, как правило, на 0,1 квадратного метра, а 10 сертификатов соответствуют цене одного квадратного метра рыночной стоимости.

По сути, это разновидность договоров долевого участия, но с более высокой ликвидностью и обязательной индексацией номинальной стоимости в зависимости от определенного индекса (например, индекса потребительских цен или так называемого «строительного коэффициента» – индекса цен в строительстве).

Схема индексации номинальной стоимости жилищного сертификата устанавливается при его выпуске и остается неизменной в течение установленного срока действия жилищного сертификата.

К основным характеристикам жилищных сертификатов можно отнести:

– эквивалентность жилищного сертификата определенной площади;

– разделение процесса строительства на несколько этапов, под кредитование каждого из которых должно быть реализовано заранее определенное количество жилищных сертификатов;

– формирование цены жилищных сертификатов в зависимости от затрат по каждому этапу строительства и от уровня инфляции, приведенных к квадратному метру общей площади квартир;

– выбор инвестором формы погашения жилищных облигаций.

В настоящее время Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг зарегистрировала проспект третьей эмиссии жилищных сертификатов. Третья эмиссия предполагает выпуск 38091 сертификата (каждый сертификат соответствует 0,1 кв. м). Стоимость 1 кв. м в новых сериях сертификатов равна 6500 руб. Цена сертификата будет индексироваться каждый месяц – на 0,5 %. На средства врученные от продажи новых сертификатов, планируется реконструировать три дома на Тамбовской улице.

При кредитовании с помощью жилищных сертификатов реализуется система выпуска и размещения специальных ценных бумаг – жилищных сертификатов, дающих их владельцам право на получение впоследствии жилья в домах, под которые эмитент производит эмиссию.

Банк, при этом, может осуществлять размещение жилищных сертификатов на рынке ценных бумаг, т. е. он берет на себя в этом случае роль посредника между владельцем облигаций и заемщиком, одновременно становясь гарантом возвратности средств инвестора в случае провала программы строительства. Поручителем (гарантом) по жилищным сертификатам могут быть банк и страховая компания (подробнее см. Шевчук Д.А. Банковские операции. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Срок обращения жилищных сертификатов соответствует сроку реализации программы строительства тех объектов, под которые заемщик объявляет эмиссию ценных бумаг.

Доход по жилищным сертификатам существует в натуральной или денежной форме.

Натуральный доход по жилищным сертификатам получается при погашении их квартирами соответствующей площади.

Денежный доход по жилищным сертификатам получается при их погашении по цене строительства одного квадратного метра общей площади квартир в домах, построенных на средства займа.

Поскольку погашение облигаций происходит из расчета: одна облигация – единица площади жилья, то эмитент жилищных сертификатов имеет возможность использовать нетрадиционные формы предоставления квартир:

– обмен квартиры меньшей площади на квартиру большей площади с передачей эмитенту жилищных сертификатов на разницу площадей квартиры;

– предоставление льготных условий продажи пакетов жилищных сертификатов.

На операции с жилищными сертификатами распространяются правила налогообложения, применяемые к другим ценным бумагам, а именно, отсутствие начисления и уплаты НДС, освобождение от уплаты подоходного налога в размере 1000 минимальных окладов в случае получения дохода от их продажи физическим лицам.

6.5. КАК ПОЛУЧИТЬ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ

Что такое ипотека и жилищное кредитование

С каждым годом в России все большей популярностью пользуется ипотечное кредитование. Ипотека позволяет приобрести жилье сегодня и оплачивать полную его стоимость в течении нескольких последующих лет. Это значительно удобнее, нежели копить деньги, подвергая значительные накопления инфляционным и иным рискам.

Советы заемщику

Покупка квартиры – сложный и ответственный процесс. Если Вы потратите немного времени на изучение данной темы, Вы сможете во многом облегчить себе работу, в значительной степени уменьшить возможные потери и избежать разочарований. Вы должны понять, что время, потраченное на изучение данного вопроса, окупится сэкономленными средствами. Итак, наши советы:

Не стоит выбирать ипотечный банк только потому, что у него самые низкие декларируемые процентные ставки.

В процессе выбора банка-кредитора процентные ставки играют важную роль, но не следует забывать, что существуют дополнительные сборы за предоставление и обслуживание кредита, которые в некоторых случаях могут заметно увеличить полную стоимость кредита. Лучше сразу поинтересоваться, какие единовременные выплаты Вам будет необходимо сделать дополнительно и какие дополнительные сборы придется выплачивать в течение всего кредитного периода.

Кроме того, процентная ставка, указанная банком-кредитором, не всегда начисляется на реальный остаток. Например, изменение ссудной задолженности может учитываться при начислении процентов по прошествии 3-х месяцев после реального погашения основного долга, а это заметно повысит ваши выплаты за пользование кредита. Таким образом, Ваша реальная процентная ставка по кредиту может оказаться намного выше номинальной.

Также, не следует забывать и о качестве предлагаемой Вам услуги. Доброжелательность и профессионализм специалистов банка позволит Вам значительно облегчить процедуру получения кредита, подобрать наиболее подходящий для Вас кредитный продукт и сделать наиболее разумный выбор в отношении приобретаемого жилья (подробнее см. Шевчук Д.А. Банковские операции. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Определяясь с выбором банка-кредитора, постарайтесь не передоверять выяснение условий кредитования своим родным или друзьям, ведь это может быть похоже на игру в испорченный телефон.

Требуйте от банка-кредитора письменного подтверждения согласия на предоставление кредита.

После получения от банка сообщения (скорее всего устного) о том, что Вы устраиваете банк как заемщик, надо потребовать от банка подтверждения в письменной форме, с описанием основных условий предстоящей кредитной сделки.

Подумайте, прежде чем использовать торгового агента (риэлтора), который выступает на стороне как продавца, так и покупателя.

Такого рода агент, чаще всего, не может представлять и защищать интересы обоих участников сделки одновременно. При этом, обычно, агент более внимательно относится к интересам продавца, а не покупателя. Если Вы приобретаете квартиру, то постарайтесь нанять своего агента (юриста, адвоката), который будет представлять только Ваши интересы в данной сделке.

Не оформляйте покупку квартиры без профессиональной технической экспертизы и юридической проверки.

Любое утверждение продавца о техническом состоянии квартиры должно быть документально подтверждено. Помните, что покупая жилье на вторичном рынке, Вы имеете большую вероятность столкнуться со вздутием паркета или протеканием потолка, поэтому постарайтесь точно выяснить, когда в квартире последний раз делался капитальный и косметический ремонт.

Для проверки технического состояния квартиры лучше всего нанять независимого технического эксперта, который по результатам осмотра составил бы письменное заключение, где будутуказаны все достоинства и недостатки технического состояния данной квартиры на момент ее проверки.

Также, особое внимание следует уделить проверке юридической чистоты квартиры. На профессиональном языке такая проверка называется <проверка чистоты титула>. Данный термин подразумевает под собой выявление всех лиц которые имеют какие-либо права на данную квартиру или потенциально могут их иметь, проверку на наличие обременений со стороны третьих лиц и ущемление прав бывших владельцев квартиры в предыдущих сделках по отчуждению.

Следует отметить, что в данном вопросе лучшего союзника и помощника, чем банк-кредитор не найти. Банк-кредитор даже в большей степени, чем Вы, заинтересован в качестве и ликвидности обеспечения по ипотечному кредиту.

Не подписывайте никакие документы без предварительного ознакомления с ними.

Никогда не подписывайте документы в спешке. Попросите у своего контрагента копии договоров, внимательно ознакомьтесь с ними, и если у Вас возникли вопросы, то постарайтесь их решить заблаговременно до момента подписания документов. Более предпочтительно было бы еще раз внимательно прочитать все документы перед их подписанием в момент заключения сделки.

Налоговые льготы

Купив новую квартиру в кредит, Вы можете воспользоваться значительными льготами по подоходному налогу.

С 1 января 2001 года действует новый порядок расчета и применения льготы по подоходному налогу. В соответствии с новым Налоговым Кодексом, налогоплательщик может вычесть из своего налогооблагаемого дохода суммы, фактически израсходованные на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома или квартиры, а также суммы, направленные на погашение процентов по ипотечным кредитам, полученным налогоплательщиком в банках Российской Федерации.

Общий размер данного вычета не может превышать 1,000,000 рублей без учета сумм, направленных на погашение процентов по ипотечным кредитам. Рассчитать размер экономии на подоходном налоге Вы можете прямо сейчас с помощью Налогового калькулятора.

Даже если Вы начали пользоваться льготой до 1 января 2001 года, то, по мнению ведущих налоговых консультантов, вы можете продолжать использовать ее в соответствии с Законом о подоходном налоге, вычитая из вашего совокупного налогооблагаемого дохода суммы, направленные в погашение ипотечного кредита, включая основной долг и проценты.

Часто задаваемые вопросы

Как определить мой документально подтвержденный ежемесячный доход?

Банк определит максимальный размер кредита, на который Вы можете рассчитывать, исходя из среднего размера Вашего ежемесячного документально подтвержденного дохода за последние двенадцать месяцев. При этом особо следует отметить, что банк примет в расчет доход обоих супругов.

Что будет, если я не смогу вернуть кредит?

Если в ходе погашения кредита Вы по объективным причинам не сможете вносить платежи в полном объеме, банк постарается помочь Вам и выработать взаимно приемлемое решение. Таким решением может стать, например, отсрочка платежей в счет погашения основного долга.

Однако если эти временные экономические меры не дадут положительного результата и Вы не сможете осуществлять платежи по ипотечному кредиту, Вам придется продать квартиру, и из вырученных от продажи средств погасить задолженность перед банком. На оставшиеся от реализации деньги Вы сможете купить себе другое жилье.

Чем ипотечный кредит на приобретение недвижимости отличается от обычного кредита?

В отличие от других видов кредитования, ипотечный кредит может быть предоставлен только на приобретение жилья, при этом основным обеспечением по нему является залог (ипотека) приобретаемого жилья.

На сколько лет я могу получить кредит?

Кредит оформляется на срок до 15–25 лет. Банк предлагает кредитные продукты, ориентируясь на различных клиентов. Если у Вас появится возможность внести в счет погашения кредита дополнительную сумму сверх планового графика погашения, Вы, заранее предупредив об этом банк, будете иметь возможность произвести как частичное, так и полное досрочное погашение кредита. Банк примет от Вас дополнительную сумму в счет погашения кредита и пересчитает размер ежемесячных платежей, либо, по Вашему желанию, уменьшит срок кредита.

Кто проверяет юридическую «чистоту» квартиры?

Документы, подтверждающие право собственности продавца квартиры и чистоту титула, проверяет страховая компания. Дополнительную проверку квартиры проведет оценочная компания.

Итак, теперь, при покупке квартиры, Вы не один на один с «рынком», а можете располагать компетентными союзниками, которые будут отстаивать Ваши интересы.

Как происходит расчет с продавцом квартиры?

Банк выдает деньги продавцу квартиры после государственной регистрации договора купли-продажи квартиры за счет кредитных средств и перехода права собственности заемщику. Дополнительным, но необходимым условием фактического предоставления кредита является документальное подтверждение произведенной оплаты первоначального взноса.

Такая схема расчетов наиболее безопасна для покупателя квартиры и надежна для продавца.

Каковы средние ставки страховых компаний по трем видам страхования?

Стоимость всех трех видов ипотечного страхования обычно составляет в сумме не более 1,5 процентов от остатка суммы кредита. Как правило, страховые договоры заключаются на один год с выплатой страховой премии за этот период.

При продлении страхового полиса на каждый последующий год размер страховой премии будет меньше, т. к. он исчисляется в соответствии с суммой остатка кредита на дату

заключения страхового договора (с учетом произведенного заемщиком погашения основного долга).

Какие виды страхования сопровождают ипотечный кредит?

Обязательным условием получения кредита является страхование 3 видов:

– страхование приобретаемой квартиры от рисков повреждения и уничтожения;

– страхование права собственности на предмет ипотеки (т. е. на квартиру, которую Вы покупаете);

– страхование жизни и потери трудоспособности заемщика.

Страхование защищает заемщика и банк от дополнительных рисков. Если наступит страховой случай, страховая компания перечислит банку необходимую сумму для погашения кредита, и заемщик будет освобожден от необходимости производить дальнейшее погашение кредита. Расходы по страхованию несет заемщик.

Через какое время после предоставления документов я могу рассчитывать на получение кредита?

Срок рассмотрения банком заявки на ипотечный кредит не превышает двух недель. Получив положительное решение Кредитного комитета банка, Вам предстоит определиться с окончательным выбором квартиры и заключить кредитный договор.

Затем необходимо оформить сделку купли-продажи и ипотеки квартиры. После государственной регистрации этой сделки Вы станете собственником новой квартиры.

Должен ли я буду платить квартирную плату?

Вы имеете в виду платежи за техобслуживание? Да, ведь квартира принадлежит Вам, и проживать в ней будете именно Вы.

Более того, как собственник квартиры, Вы будете нести все расходы, связанные с уплатой налогов на недвижимость, осуществлением эксплуатации и ремонтом квартиры, а также будете нести расходы, связанные с эксплуатацией и ремонтом, в том числе, капитальным, всего дома и придомовой территории.

В чем преимущества ипотечного кредита?

Приобретая жилье в кредит, Вы получаете возможность жить в своей собственной новой квартире уже сегодня, а расплачиваться за нее постепенно в течение нескольких лет.

Одновременно Вам предоставляется существенная льгота по подоходному налогу. В соответствии с новым Налоговым Кодексом, налогоплательщик может вычесть из своего налогооблагаемого дохода суммы, фактически израсходованные на приобретение жилого дома или квартиры, а также суммы, направленные на погашение процентов по ипотечным кредитам. Общий размер данного вычета не может превышать 1,000,000 рублей без учета сумм, направленных на погашение процентов по ипотечным кредитам.

Для получения ипотечного кредита нет необходимости предоставлять какой-либо дополнительный залог помимо покупаемого жилья.

Кто ищет квартиру?

Вы имеете возможность искать квартиру самостоятельно или с помощью риэлторских компаний.

Что такое ипотечный кредит?

Ипотечный кредит – это деньги, которые банк предоставляет клиенту на покупку квартиры или дома. За пользование предоставленным кредитом клиент платит банку проценты, а также ежемесячно производит возврат заемных средств.

Приобретенное за счет кредита жилье будет находиться в залоге (ипотеке) у банка до полного погашения ипотечного кредита клиентом. Ипотечный кредит обычно выдается на длительный срок. Максимальный срок кредита 15–25 лет.

Кто ищет страховую компанию?

Банк предложит Вам список страховых компаний. Это крупнейшие российские страховщики, предложившие минимальные тарифы по обязательным видам страхования.

Какова законодательная база ипотечного кредитования?

Среди многочисленных законов и правовых актов Российской Федерации можно выделить ряд документов, напрямую регулирующих ипотеку:

– Гражданский кодекс Российской Федерации (статьи 37, 131, 209, 246, 260, 329, 365, 387, 488; весь параграф 3, главы 23);

– Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»;

– Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Однако следует помнить, что выдача ипотечного кредита – это банковская операция, поэтому конкретный порядок выдачи и обслуживания ипотечных кредитов регулируется банковским законодательством.

В чем заключается роль страховой компании?

Для получения ипотечного кредита заемщику необходимо оформить три вида страховых договоров:

– Договор страхования приобретаемой квартиры от рисков повреждения и уничтожения;

– Договор страхования риска утраты права собственности на приобретенную квартиру;

– Договор страхования жизни и потери трудоспособности заемщика.

Такое страхование является обязательным требованием кредитного договора. Банк предоставляет список страховых компаний, участвующих в программе обязательного ипотечного страхования, которые оформят все три вида страхования по минимальным тарифам.

Банк осуществляет ипотечное кредитование как на рынках готового, так и строящегося жилья в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области и др.

Вы можете получить ипотечный кредит по программам и в других городах, через сеть банков.

Получение ипотечного кредита в банке просто и доступно для каждого. Разработанные нами программы ипотечного кредитования максимально упрощают процесс оформления займа. От заемщика не требуется большого количества документов, не требуется поручительств третьих лиц. Все бюрократические процедуры сведены к минимуму.

ШАГ № 1. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ РАСЧЕТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА.

Прежде всего Вам требуется оценить, какой кредит на квартиру Вам необходим и какой размер кредита на квартиру Вы можете получить при имеющемся ежемесячном доходе Вашей семьи. Для удобства мы разработали Ипотечный калькулятор.

ШАГ № 2. ЗАПОЛНЕНИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ АНКЕТЫ.

После предварительного определения суммы кредита с помощью Ипотечного калькулятора, Вам необходимо связаться с сотрудниками банка для заполнения предварительной анкеты заемщика.

ШАГ № 3. ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА НА КВАРТИРУ.

Для получения ипотечного кредита в нашем банке не требуется большого количества документов. При заполнении и сборе необходимых документов Вам будет помогать Ваш персональный консультант банка. На основании предоставленных документов банк принимает решение о возможности предоставления кредита.

ШАГ № 4. ВЫБОР КВАРТИРЫ.

После получения от банка подтверждения возможности получения кредита, Вы можете приступить к выбору квартиры. Вы не ограничены в выборе продавца квартиры – это

может быть любая риэлторская компания или частное лицо. Вы можете купить квартиру на вторичном рынке жилья или новую квартиру. Правоустанавливающие документы на квартиру проверит страховая компания, а рыночную стоимость поможет определить независимая оценочная компания, которую Вам порекомендует банк.

ШАГ № 5. ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРОВ.

После выбора подходящей квартиры Вы подписываете с банком кредитный договор и оформляете договор купли-продажи квартиры. После подписания всех договоров банк предоставляет Вам ипотечный кредит.

Ипотечный словарь

Что такое ипотека?

Впервые термин «ипотека» появился в Греции в начале VI века. В переводе с греческого, ипотека означает залог, при котором заложенное имущество – как правило, земля и другая недвижимость – остается в залоге кредитора до исполнения денежного обязательства человеком, получившим кредит.

В настоящее время ипотечное кредитование является основным механизмом решения жилищного вопроса в Европе и Америке, где почти 90 % квартир и домов приобретается в кредит. Для российской экономики ипотека хотя и не является новой услугой, но все еще остается незнакомой многим потенциальным потребителям. Это происходит из-за того, что процесс ипотечного кредитования окружен множеством предрассудков, появившихся в результате недостаточной осведомленности россиян о возможностях данной финансовой услуги. Но механизмы, доказавшие свою эффективность во всем мире не могут остаться незамеченными в России, где в настоящее время сложилась ситуация, когда формирование системы долгосрочного ипотечного кредитования стало не только актуальной, но и осуществимой задачей.

Ипотека привлекательна, прежде всего, тем, что позволяет в достаточно короткие сроки стать собственником жилья, вселиться в новую квартиру, прописать всех членов своей семьи, а оплачивать ее стоимость в течение нескольких последующих лет, не боясь роста цен на недвижимость. Это значительно удобнее, нежели откладывать деньги, подвергая значительные накопления инфляционным и иным рискам, или арендовать квартиру, так как размер ежемесячных платежей по кредиту сопоставим с месячной арендной платой за аналогичную квартиру. Еще одним преимуществом приобретения квартиры в кредит является возможность воспользоваться налоговыми льготами по подоходному налогу, которая в настоящий момент составляет 1 000 000 рублей. Надежность и безопасность покупки квартиры при помощи ипотечного кредита заключаются в том, что квартира проходит тщательную юридическую проверку банком и страховой компанией и полностью оформляется в собственность заемщика при получении кредита.

Покупка недвижимости при помощи ипотеки на сегодняшний день считается наиболее прогрессивным и надежным способом решения квартирного вопроса. Остается лишь подобрать наиболее оптимальную ипотечную программу, с учетом валюты кредита, ставок и сроков, подходящую именно Вам.

Для того чтобы помочь Вам разобраться в тонкостях, связанных с получением ипотечного кредита, мы разработали словарь ипотечных терминов.

Амортизация кредита

Амортизация кредита – процесс постепенного погашения основного долга по ипотечному кредиту и выплаты процентов. Платежи по ипотечному кредиту обычно совершa-

ются ежемесячно. График платежей закрепляется в кредитном договоре между кредитором и заемщиком.

Андеррайтинг

Андеррайтинг – оценка платежеспособности заемщика (достаточность дохода для покрытия платежей по кредиту), кредитоспособность (уровень качества исполнения кредитных обязательств), активы заемщика (наличие достаточного объема ликвидных активов необходимого для осуществления первоначального взноса и оплаты сопутствующих сделке расходов).

Аннуитетные платежи

Аннуитетные платежи – ежемесячные равные платежи в счет возврата кредита и процентов за пользование кредитными средствами.

Договор ипотеки

Договор ипотеки – соглашение, по которому одна сторона (залогодержатель), являющаяся кредитором имеет право на удовлетворение своих денежных требований к другой стороне (залогодателю).

Договор кредитный

Договор кредитный – соглашение между кредитной организацией (кредитором) и заемщиком, в соответствии с которым кредитор обязуется предоставить денежные средства (кредит) в размере и на условиях, предусмотренных этим договором, для приобретения заемщиком объекта недвижимости, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты с нее.

Досрочное погашение кредита

Досрочное погашение кредита – добровольная выплата заемщиком остатка кредитной задолженности с опережением графика, предусмотренного кредитным договором. Заемщик – получатель ипотечного кредита, закладывающий в качестве обеспечения кредита некое недвижимое имущество.

Закладная

Закладная – именная ценная бумага, устанавливающая право ее владельца на получение исполнения по денежному обязательству. Оформляется заемщиком при получении ипотечного кредита.

Ипотека

Ипотека – залог недвижимого имущества.

Ипотечный кредит

Ипотечный кредит – денежные средства, выдаваемые на длительный срок кредитной организацией под залог недвижимого имущества.

Ипотечный калькулятор

Ипотечный калькулятор – инструмент, который позволяет размер будущих платежей по кредиту в зависимости от дохода, срока и размера кредита.

Кредитная история

Кредитная история – информация о том, какие кредиты в банках брал заемщик, насколько дисциплинированно был осуществлен возврат кредита и выплата процентов.

Кредитный комитет

Кредитный комитет – коллегиальный орган принятия кредитных решений в банке, одобряющий или отклоняющий кандидатуры конкретных заемщиков и утверждающий конкретные условия кредитования каждого из них.

Кредитоспособность заемщика

Кредитоспособность заемщика – готовность заемщика выполнять принимаемые на себя финансовые обязательства. Определяется на основе анализа его кредитной истории.

Оценка недвижимости

Оценка недвижимости – процесс определения рыночной стоимости объекта недвижимости. Проведение независимой оценки закладываемого объекта недвижимости является обязательным условием при выдаче ипотечного кредита.

Платежеспособность заемщика

Платежеспособность заемщика – способность заемщика своевременно погасить кредит. Предполагает анализ доходов и расходов.

Созаемщик

Созаемщик – лицо, становящиеся сособственником приобретаемого объекта недвижимости и вместе с основным заемщиком отвечающее перед кредитором за возврат кредита. Как правило, созаемщиком выступает супруг. При этом доходы созаемщика учитываются при расчете суммы кредита.

Ссудный счет

Ссудный счет – персональный счет заемщика, открываемый в банке-кредиторе для перечисления кредитных средств и для последующего зачисления на него платежей по кредиту.

Ставка LIBOR

Ставка LIBOR – средневзвешенная ставка рефинансирования кредитов, устанавливаемая Лондонской межбанковской биржей.

Ставка MosPrime

Ставка MosPrime – является независимой индикативной ставкой, рассчитывается Национальной валютной ассоциации (НВА) на основе ставок предоставления рублевых депозитов, объявляемых ведущими участниками российского денежного рынка первоклассным финансовым институтам. При включении банков в список для формирования ставки MosPrime принимается во внимание их репутация, финансовое положение, объем операций и наличие опыта работы на московском денежном рынке.

Юридическая база

Налоговый кодекс Российской Федерации – часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ – статьи 20, 220;

Гражданский кодекс Российской Федерации (статьи 37, 131, 209, 246, 260, 329, 365, 387, 488, 855, 935, параграф 3, главы 23);

Закон РФ «О подоходном налоге с физических лиц»;

Инструкция Госналогслужбы РФ от 29.06.1995 N 35 (ред. от 28.04.1999) По применению закона российской федерации «О подоходном налоге с физических лиц»;

Шевчук Д.А. Гражданский процесс. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006;

Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Банковское право: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2005;

www.denisshevchuk.narod.ru www.interfinance.ru www.interfinance.info www.pavlino-rus.narod.ru www.zheleznodorozhni.narod.ru www.corporateresources.narod.ru

www.mgu-frank.narod.ru

Приложения

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. СЛОВАРЬ ОПРЕДЕЛЕНИЙ И ТЕРМИНОВ

В настоящее время при проведении операций с недвижимостью, в деловой и экономической литературе, используются в основном понятия и терминология, либо имеющие конкретную трактовку в действующих законодательных и нормативных актах, либо общепринятые и однозначно понимаемые в обществе понятия. Ниже приведены в алфавитном порядке наиболее употребляемые понятия в сфере недвижимости, за исключением тех, которые подробно рассматриваются в настоящем учебном пособии.

Акт передачи – документ, используемый иногда вместо закладной в зависимости от характера законодательства в отношении объектов недвижимости. Акт передачи удостоверяет передачу титула на землю дочернему лицу (ипотечной компании или банку) в качестве залога, который обеспечивает гарантию выплаты долга на условиях и который возвращается после выплаты долга. В случае невыполнения обязательств со стороны заемщика доверенное лицо имеет право продать землю для компенсации долга.

Акт покупки объекта недвижимости – юридический документ, удостоверяющий сделку купли-продажи объекта недвижимости. Акт покупки объекта недвижимости содержит, как правило, реквизиты продавца и покупателя объекта недвижимости, обозначение объекта недвижимости, принятое в документах регистрационной системы, реквизиты свидетелей сделки. Во многих странах, ведущих юридический кадастр, регистрация акта купли-продажи объекта недвижимости производится специальной службой при суде низшей инстанции или особым учреждением, имеющим права суда, которые одновременно с регистрацией акта оформляют титул (документ о праве собственности) нового владельца объекта недвижимости.

Амортизация кредита – процесс погашения кредита путем внесения регулярных платежей по основной сумме долга и процентам.

Андеррайтинг – анализ кредитного и процентного рисков по ипотечному кредиту; подготовка заключения о ставке процента и условиях кредитования, соответствующих уровню риска.

Аренда земли – форма землепользования, при которой собственник земли передает свой земельный участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения на нем хозяйства за определенное вознаграждение.

Арендатор – юридическое или физическое лицо, получающее на законных основаниях во временное пользование объект недвижимости.

Арендная плата – плата, уплачиваемая арендатором арендодателю за пользование арендным объектом недвижимости. Она включает амортизационные отчисления от стоимости арендованного объекта, а также часть прибыли (дохода), которая может быть получена от общественно необходимого использования взятого в аренду объекта недвижимости (арендный процент).

Арендодатель – юридическое или физическое лицо, которое является собственником или балансодержателем объекта (недвижимого имущества) и сдает его во временное пользование арендатору на договорных началах.

Аукцион публичный – способ продажи, при котором объект недвижимости предварительно выставляют для осмотра возможными покупателями. Общие условия продажи опре-

деляются продавцом, а покупателем считается лицо, предложившее в ходе проведения аукциона наивысшую цену за выставляемый объект недвижимости.

База оценки объекта недвижимости – вид стоимости объекта недвижимости, в содержании которой реализуется цель и метод оценки.

Балансовая стоимость – стоимость основных средств хозяйствующего субъекта (предприятия), т. е. долгосрочных активов, находящихся на ее балансе. Исчисляется как первоначальная стоимость приобретения или создания объекта недвижимости, по которой он был занесен в балансовую ведомость, за вычетом накопленного износа.

Баланс основных средств – составляемый хозяйствующим субъектом баланс, характеризует поступление, расходование и выбытие основных средств (зданий, сооружений, оборудования) за определенный период времени.

Благоустройство – совокупность работ по:

– инженерной подготовке территории, устройству дорог, развитию коммуникационных сетей и сооружение водоснабжения, канализации, энергоснабжения и др.;

– улучшению микроклимата, охране от загрязнения воздушного бассейна, открытых водоемов и почвы, санитарной очистке, снижению шума и др.

Благоустройство осуществляется в целях приведения той или иной территории в состояние, пригодное для строительства и нормального использования по назначению, созданию здоровых, удобных и культурных условий жизни населения.

Вторичный ипотечный рынок – рынок, где осуществляется купля-продажа первых закладных, предоставляющий возможность кредитору продавать кредит до наступления срока его полного погашения.

Выборка – часть совокупности экономических объектов или показателей, отобранных для изучения, чтобы сделать заключение обо всей совокупности. Выборка должна быть составлена таким образом, в таком количестве, чтобы быть статистически представительной (репрезентативной), то есть отображать исследуемую совокупность. Например, чтобы изучить спрос, предложение цены на рынке, достаточно обследовать только отдельные сегменты рынка.

Выбытие основных средств – ликвидация, реализация, передача другим хозяйствующим субъектам, гибель от стихийных бедствий объектов, числящихся в составе основных фондов.

Гарантия –

– поручительство, обеспечение выполнения обязательств. Продавец обычно представляет гарантию качества, покупатель – оплаты договорной стоимости; по согласию сторон гарантом исполнения договорных обязательств может быть третье лицо, чаще известная фирма, банк;

– установленное законом обязательство продавца отвечать за материальные недостатки объекта и за то, что объект недвижимости свободен от долговых обязательств и не находится в собственности третьих лиц.

Генеральный менеджер проекта – инвестиционно-строительная компания, которая утверждается в качестве ответственного исполнителя реализуемой программы ипотечного кредитования и наделяется для этого соответствующими правами по организации и осуществлению инвестиционной деятельности с участием банков, страховых компаний и третьих лиц. В качестве генерального менеджера проекта может выступать Фонд.

Генеральный план – часть проекта, содержащая комплексное решение вопросов планировки и благоустройства объекта строительства, размещения зданий, сооружений, транспортных коммуникаций, инженерных сетей, организации систем хозяйственного и бытового обслуживания.

Генеральный подрядчик – с согласия заказчика может привлекать к выполнению своих обязательств отечественные и иностранные фирмы, но при этом всегда остается ответственным за выполнение работы субподрядчиками.

Генеральный подрядчик обычно участвует вместе с генеральным поставщиком в сдаче заказчику комплектного оборудования или объекта в целом.

Государственная пошлина – денежные сборы, взимаемые в установленном государственном порядке и размерах специально уполномоченными учреждениями (судами, государственным арбитражем, нотариальными конторами и т. д.) за совершение действий в интересах юридических и физических лиц и выдачу документов, имеющих юридическое значение и связанных с объектами недвижимости.

Дата оценки объекта недвижимости – дата, по состоянию на которую произведена его оценка.

Декувер – разница между оценкой объекта недвижимости и страховой суммой, оставляемая на рынке страхования.

Дисконтирование – широкоприменяемый метод при оценке объектов недвижимости и отборе инвестиционных программ, суть которого заключается в приведении разновременных инвестиций и денежных поступлений к определенному периоду времени и определению коэффициента окупаемости капиталовложения; преобразование в текущую стоимость будущего потока капиталовложений.

Добросовестный владелец – тот, кто не знал и по обстоятельствам не мог знать о неправомерности своего законного владения.

Доверенность – документ, выдаваемый юридическому или физическому лицу, в котором определяются его полномочия совершать сделки или другие правомерные акты от имени другого лица (доверителя).

Доверенность носит срочный характер, срок действия указывается в самом документе. Действие доверенности прекращается также вследствие отмены ее доверителем, ликвидации юридического лица и других случаев, предусмотренных законодательством. По объему полномочий различают три вида доверенностей:

– разовая – на совершение одного конкретного действия;

– специальная – на совершение каких-либо однородных действий;

– общая или генеральная – на общее управление имуществом доверителя, заключение договоров и т. д.

Договор – соглашение сторон, по которому передается имущество, производится работа или оказывается услуга. Договор включает в себя три обязательные, последовательно развивающиеся стадии: заключение, исполнение и прекращение (ответственность), т. е. установление, изменение и прекращение определенных имущественных связанных с ними неимущественных прав и обязанностей.

К договору применяются правила о двух– и многосторонних сделках, а к обязательствам, возникшим из договора, применяются общие положения об обязательствах, если иное не предусмотрено правилами об отдельных видах договоров, содержащимися в ГК.

Стороны могут заключать, так называемый смешанный договор, в котором содержатся элементы других договоров.

Договор считается состоявшимся, если между сторонами достигнуты соглашения по всем его существенным условиям.

Граждане и юридические лица свободны в заключении договоров и принуждение при этом не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена ГК РФ, законом или добровольно принятым обязательством.

Договорное отношение состоит не только из существенных условий договора, но и всех соответствующих обстоятельств, включая предшествующие договора, переговоры

и переписку, практику, установившуюся во взаимоотношениях сторон, обычаи делового оборота, последующее поведение сторон. Перед заключением основного договора может заключаться предварительный договор, позволяющий установить предмет договора и содержащий все предварительные условия по данному соглашению.

С юридической точки зрения существуют различные виды договоров. Например, при системе ипотечного кредитования через банк могут заключаться следующие виды договоров: кредитный договор, договор займа, договор купли-продажи недвижимости, договор подряда на строительство.

В зависимости от вида договора отношения сторон будут в определенной степени регулироваться действующим законодательством РФ или другими нормативными документам, действующими на территории страны.

Договор займа – договор, по которому одна сторона (заимодатель) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или объекты недвижимости, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества.

Договор кредитный – договор, по которому банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размерах и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты за нее.

Договор найма жилого помещения – договор, по которому одна сторона – собственник жилого помещения или уполномоченное лицо (наймодатель) – обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем.

Должник – сторона в обязательстве, от которой другая сторона – кредитор вправе потребовать совершения определенного действия (передачи объекта недвижимости, выполнения работ или услуг, уплаты долга) или воздержания от определенного действия.

Долевая собственность – часть доходов, имущества, других ценностей, на которую вправе претендовать один из участников общего дела, коллективных собственников, наследников. Мера, в которой участник общего дела вносит в него собственные ресурсы, денежные средства, именуемые долевым участием.

Емкость рынка – возможный годовой объем продаж определенного вида объектов недвижимости при сложившемся уровне цен, зависящий от степени освоения данного рынка конкурентами, эластичности спроса, от изменения экономической конъюнктуры, уровня цен, качества объектов и затрат на рекламу.

Жилищная сфера – область народного хозяйства, включающая строительство и реконструкцию жилища, сооружений и элементов инженерной и социальной инфраструктуры, управление жилищным фондом, его содержание и ремонт.

Жилищное право – часть гражданского права, регулирующая порядок предоставления жилых помещений, условия пользования и распоряжения, а также изменений и прекращения пользования ими.

Жилищное товарищество – товарищество собственников жилых и нежилых помещений в многоквартирных домах с установлением условий совместного пользования межквартирными лестницами, лифтами, коридорами, крышами, техническими подвалами, внеквартирным инженерным оборудованием, придомовой территорией и другими местами общего пользования, зарегистрированное в качестве юридического лица.

Жилищный фонд – совокупность всех жилых помещений, независимо от форм собственности, включая жилые дома, специализированные дома (общежития, гостиницы – приюты, дома маневренного фонда, специальные дома для престарелых, дома-интернаты для

инвалидов, ветеранов и другие), квартиры, служебные помещения, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания.

Завещание – распоряжение гражданина относительно принадлежащего ему объекта недвижимости на случай смерти, сделанное в установленной законом форме (нотариальной или приравненной к ней).

Заказчик – юридическое или физическое лицо, для которого строится объект недвижимости. Заказчик обязан представить подрядчику стройплощадку, осуществлять своевременное финансирование строительства, осуществлять контроль и технадзор за соответствием объема, стоимости и качества работ.

Законное владение — фактическое обладание объектом недвижимости, в основе которого всегда лежит какое-либо правовое основание, возникающее на основании закона, договора, административного акта или решения суда.

Затраты на ликвидацию объекта недвижимости – расходы, связанные с разборкой, демонтажем и другими операциями по ликвидации объектов недвижимости.

Землевладелец – юридическое или физическое лицо, имеющее право на обладание определенным участком земли. Землевладение и собственность на землю могут не совпадать.

Земельнаяпарцелла – часть территории, ограниченная на местности и/или на плане: по поверхности земной коры границами земельного участка, фиксированной высотой и объемом воздушного пространства и фиксированной глубиной и объемом недр.

Землепользование – пользование земельным участком, установленное законом (совхозы, колхозы).

Землеустройство – законы, правила, нормы купли-продажи, наследования, применения земельных угодий.

Износ – снижение первоначальной стоимости объектов недвижимости в процессе их использования.

Имущественное право – вещное право: право использования какого-либо имущества определенным образом, право на получение дохода от использования объекта недвижимости.

Инвестиции – долгосрочные вложения капитала, имущественных и интеллектуальных ценностей в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения положительного социального эффекта; недвижимость, приобретенная для получения доходов или прибыли.

Инвестиционная собственность – собственность (недвижимость), которая используется для извлечения дохода в виде арендной платы, дохода от перепродажи и т. д.

Инвестиционная стоимость объекта недвижимости – совокупность затрат на оплату предпроектных, проектных и строительно-монтажных работ и услуг генерального менеджера проекта.

Инвестор –

– лицо, вкладывающее средства в недвижимость для извлечения дохода;

– держатель закладной, для которого банк осуществляет обслуживание ипотечного кредита.

Инфраструктура – комплекс хозяйств и служб, обслуживающих отрасли народного хозяйства. Например, в инфраструктуру строительной системы входят коммуникации и объекты жизнеобеспечения работников строительных предприятий.

Исковая давность – срок, установленный законодательством для защиты права по иску лица, право которого нарушено.

Кадастр земельный – систематизированный свод сведений о природном, хозяйственном и правовом положении земель. Включает описание земельных угодий, участков, их пло-

щадь и месторасположение, конфигурацию, качество почв, стоимостную оценку земли. В кадастре указывается также, кто является собственником данной земли.

Кадастровая съемка – геодезические работы по земельному участку, определяющие описание границ землепользователей и межевых знаков, площадь застроенной и благоустроенной территорий, наличие твердых покрытий и газонов, характеристики строений, наличие или отсутствие споров по границам земельного участка.

Кадастровое землеустроительноедело – совокупность документально оформленных технических, юридических и экономических характеристик земельного участка (объекта недвижимости), являющихся основой для оформления правоустанавливающих документов.

Капитальные вложения – инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов предприятия; затраты, в результате которых происходит увеличение основных средств (строительные работы, монтажные работы, приобретение оборудования, закладка и выращивание многолетних насаждений).

Источниками финансирования капиталовложений могут являться: федеральный и местные бюджеты; кредиты банков и других кредитных учреждений; собственные средства юридических и физических лиц; средства иностранных государств, и также иностранных юридических и физических лиц.

Кодекс – синтезированный единый законодательный акт, регулирующий какую-либо область общественных отношений.

Кондоминиум – товарищество собственников жилых помещений в многоквартирных домах с установлением условий совместного владения и пользования межквартирными лестницами, лифтами, коридорами, крышами, техническими подвалами, внеквартирным инженерным оборудованием, придомовой территорией и другими местами общего пользования; правовая форма собственности, по которой объект разделяется на элементы индивидуальной собственности и элементы совместной собственности.

Конъюнктура – совокупность признаков, характеризующих текущее состояние экономики в определенный период, а также, сложившаяся на рынке экономическая ситуация, которую характеризуют соотношение между спросом и предложением, уровень цен, товарные цены, портфель заказов по отрасли и иные экономические показатели.

Коэффициент займа – процентное выражение отношения величины ипотечного займа к стоимости недвижимого имущества (стоимость определяется как нижняя граница продажной цены или оценочной стоимости).

Коэффициент застройки участка – коэффициент, показывающий соотношение между площадью здания и земли.

Кредитор – заимодавец, юридическое или физическое лицо, предоставляющее взаймы денежные средства либо другие ценности, а также лицо, которому хозяйствующие субъекты задолжали денежные средства.

Ликвидность – легкость реализации (превращения объектов недвижимости в наличные деньги); емкость рынка и его способность смягчить внезапные изменения спроса и предложения без соответствующего значительного колебания цен.

Листинг – договор между собственником объекта недвижимости и лицензированным брокером по недвижимости, по которому брокер действует как агент по продаже объектов недвижимости, а собственник согласен оплатить брокеру комиссионные услуги.

Межевание – установление границ землепользования.

Муниципальная собственность – объекты недвижимости, принадлежащие на праве собственности муниципальным образованиям.

Муниципальное право – правовое образование в системе права, совокупность правовых норм, регулирующих отношения, возникающие в процессе организации и деятельности местного самоуправления в городах, сельских поселениях и на других территориях.

Муниципальный жилищный фонд – фонд, находящийся в собственности района, города, входящих в них административно-территориальных образований, а также ведомственный фонд, находящийся в полном хозяйственном управлении муниципальных учреждений.

Наследование – получение на основании родства или по завещанию в собственность объектов недвижимости, денежных средств, ценных бумаг, драгоценностей и т. д., оставшихся после смерти владельца. Юридически наследование оформляется свидетельством о праве на наследство, выдаваемым нотариальной конторой по месту жительства наследодателя.

Недвижимая собственность –

– юридическое понятие, которое означает совокупность (пакет) прав собственности на недвижимое имущество, включая право владения, пользования, распоряжения, присвоения дохода от владения, и дохода от распоряжения недвижимым имуществом;

– единство физического тела – недвижимости и права собственности на него.

Нежилое помещение – помещение здания, которое используется для любых целей, кроме проживания в нем физических лиц.

Незавершенное строительство — показатель, используемый для обозначения положения, когда на строительном объекте прекращены строительно-монтажные и другие работы, и объект оказывается «замороженным» на некоторый период времени.

Незавершенное строительство приводит к серьезным социально-экономическим последствиям – «омертвляются» ресурсы, которые в течение многих лет не дают никакой отдачи, морально и физически стареет техника, устаревает технология.

Незавершенное строительство определяется объемом капитальных вложений, которые освоены на объектах на определенный момент времени, и учитывается на балансе заказчиков.

Нематериальные активы — активы, используемые в течение длительного периода в деятельности хозяйствующего субъекта и приносящие доход. Это – права пользования объектами недвижимости, в том числе земельными участками, природными ресурсами. Патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии (включая лицензии на определенные виды деятельности), торговые марки и товарные знаки.

Норма амортизации — процентное отношение годовой суммы амортизации к первоначальной стоимости основных средств.

Норма капитализации – отношение рыночной стоимости объекта недвижимости к чистому доходу от ее функционирования.

Обязательство – гражданское правоотношение, в силу которого одно лицо обязано совершить в пользу другого лица определенные действия: передать объекты недвижимости, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., либо воздержаться от определенного действия.

Объекты отношений в сфере недвижимости – права на земельные участки и другие объекты недвижимости, а также обязанности, возникающие в связи с правами на объекты недвижимости.

Объекты права собственности – предприятия как имущественные комплексы, земельные участки, огородные отводы, здания, сооружения, оборудование, сырье и материалы, деньги, ценные бумаги, другое имущество производственного, потребительского, социально-культурного и иного назначения, а также продукты интеллектуального и творческого труда.

Ограничительные обязательства – ограничительные положения в договоре купли-продажи недвижимости, то есть обязательства не изменять внешний вид дома, не возводить никаких строений без согласия продавца, не строить сооружений за пределами линии

застройки, не осуществлять опасные виды деятельности, не допускать ограничения прав соседей на пользование освещение и коммуникациями и т. д.

Описаниенедвижимости – отражение недвижимости в регистрационных документах. Оно требуется для определения материального объекта недвижимости, установления границ участка недвижимости, вычисления его площади, характеристики положения участка по отношению к соседним и при передаче титула от одного собственника к другому. Описание недвижимости – основа для выделения объекта оборота на рынке недвижимости, и должно точно отражать состав недвижимого имущества с учетом его составляющих.

Опцион –

– право покупки или аренды недвижимости в будущем на оговоренных в настоящее время условиях;

– предоставляемое собственником недвижимости другой стороне право выкупить или арендовать собственность в течение определенного периода времени по установленной цене и на установленных условиях;

– возможность выбора способа выполнения альтернативного обязательства;

– предварительное соглашение о заключении договора в будущем в сроки, обусловленные сторонами.

Отвод земель – предоставление в установленном земельным законодательством порядке и размерах, определяемых нормативными документами, земель (земельных участков).

Оферта –

– предложение заключить контракт в отношении конкретного предмета торгов на условиях, определяемых в тендерной документации;

– любое предложение заключить договор (в том числе и предварительный), исходящее от одной из сторон.

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

Перевод долга – сделка, вследствие которой с согласия кредитора должник в обязательстве заменяется новым лицом, принимающим обязательство первоначального должника.

План земельного участка – чертеж, на котором в уменьшенном виде изображена горизонтальная проекция точных размеров и формы земельного участка, его площадь и ориентирование относительно меридиана. Бывают контурные, т. е. без изображения холмов, оврагов и т. п., и топографические – с изображением рельефа местности.

План ситуационный – план, показывающий размещение объекта недвижимости в увязке ближайшими населенными пунктами, источниками и внешними сетями энерго-, тепло– и водоснабжения, сооружениями и сетями канализации, а также основные особенности природных условий территории в районе нахождения объекта недвижимости.

Подрядные торги – форма размещения заказов на строительство, предусматривающая выбор подрядчика для выполнения работ и оказания услуг на основе конкурса.

Права на развитие – любые права, оговоренные муниципальными (местными) органами или застройщиком, в части ведения нового строительства.

Право – система общеобязательных норм, признанных и охраняемых государством.

Право собственности – полномочия собственника владеть, пользоваться и распоряжаться объектом недвижимости, включая право присвоения дохода от владения и дохода от его использования.

Право собственности на землю – право лица, имеющего в собственности земельный участок, продавать его, дарить, отдавать в залог или сдавать в аренду и распоряжаться им

иным образом постольку, поскольку соответствующие земли на основании закона не исключены из оборота или не ограничены в обороте.

Право частной собственности – право каждого иметь объекты недвижимости в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться ими как единолично, так и совместно с другими лицами. Право частной собственности охраняется законом. Никто не может быть лишен принадлежащего ему объекта недвижимости, иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение объекта недвижимости для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения.

Правовая норма – общеобязательное правило поведения в обществе, признанное и охраняемое государством.

Правовой статус – сумма прав и обязанностей, принадлежащих субъекту права.

Правоспособность гражданина – способность иметь гражданские права, нести ответственность и исполнять обязанности, предусмотренные законом, признаваемая в равной мере за всеми гражданами.

Правоспособность юридического лица – способность юридического лица иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности.

Предпринимательская деятельность – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования объекта недвижимости, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Приватизация жилья – бесплатная передача в собственность граждан на добровольной основе занимаемых ими жилых помещений в государственных и муниципальных жилищных фондах, а для граждан, нанявших занимаемые жилые помещения, – по месту найма жилых помещений.

Приватизация по конкурсу – приобретение у государства в частную собственность физическими или юридическими лицами объекта приватизации либо права аренды на объект недвижимости, входящего в объект приватизации, когда от покупателей требуется выполнение определенных условий по отношению к объекту приватизации. Право приобретения приватизируемого объекта передается покупателю, предложение которого полностью отвечает условиям конкурса и содержит максимальную цену.

Принципы оценкиобъектовнедвижимости – методические правила, на которых основывается процесс оценки недвижимости и позволяющие оценщику правильно учесть влияние всего многообразия факторов, присущих рынку недвижимости, на стоимость объекта недвижимости.

Приобретательская давность – добросовестное, открытое и непрерывное владение объектом недвижимости, как своим собственным, в течение пятнадцати лет, либо иным имуществом как своим собственным в течение пяти лет, в результате чего гражданин или юридическое лицо, не являющееся собственником этого имущества, приобретает на него право собственности.

Проектно-сметная документация – совокупность документов (расчетов, чертежей, планов поступления и расходования денежных средств и т. д.), необходимых для сооружения вновь строящегося или реконструируемого (ремонтируемого) объекта. Проектно-сметная документация, с одной стороны, представляет собой свод документов, которые необходимы для сооружения объекта, с другой стороны – финансовый план, который используется для стоимостной оценки будущих операций, источники поступления денежных средств и порядок покрытия затрат.

Промышленная недвижимость – объекты недвижимости, здания и сооружения производственного назначения.

Процентная ставка – плата, взимаемая банками за предоставленные кредиты. Процентная ставка является основой хозрасчета банков. Величина процентной ставки зависит от величины кредита, срока его погашения, годовой нормы платежа, от соотношения спроса и предложения на денежном рынке, а также степени риска, который несет кредитное учреждение, ссужая определенную сумму должнику.

Процентный риск – риск возникновения отрицательной разницы между уровнем процентов, выплачиваемых заемщиками по выданным ипотечным кредитам, и уровнем процентов, которые уплачивают ипотечные банки или ипотечные посредники инвесторам.

Публичные записи – поддерживаемая государством система документов, свидетельствующих наличие зарегистрированных вещных интересов в сфере недвижимости и тем самым служащая основой для защиты этих интересов.

Разрешенное использование – исчерпывающий перечень целей, для которых может использоваться объект недвижимости, в том числе и земельный участок, всех обременяющих его реальных повинностей, сервитутов и иных ограничений использования, разработанный на основе схем зонирования территории и отдельных объектов недвижимости.

Реверсия – возврат объекта недвижимости первоначальному владельцу.

Реестр частной собственности – составная часть реестра собственности, представляющая собой банк данных о собственниках (физических и юридических лицах) и об объектах частной собственности – предприятиях как имущественных комплексах, зданиях, сооружениях, строениях, нежилых помещениях – на определенной территории.

Реконструкция – совокупность работ, связанных с изменением основных технико-экономических показателей объекта недвижимости. При этом может осуществляться:

– перепланировка помещений, возведение надстроек, встроек, пристроек к зданиям, а при наличии необходимых оснований – их частичная разборка;

– повышение уровня технического оборудования зданий, включая наружные сети (кроме магистральных);

– замена изношенных и морально устаревших конструкций и инженерного оборудования на современные, улучшающие эксплуатационные качества зданий и объектов;

– мероприятия, улучшающие архитектурную выразительность зданий, а также благоустройство прилегающих к зданиям территорий.

Рента – регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от получателя предпринимательской деятельности.

Реституция – восстановление в прежнем правовом имущественном положении; возвращение объекта недвижимости законному владельцу.

Риск – возможность убытков, вызываемых непостоянством или изменчивостью. Возможность того, что инвестор инвестируя в недвижимость не получит ожидаемых доходов.

Рынок –

– совокупность отдельных сегментов потребителей, которые дифференцируют покупательский спрос и формируются в результате комплексного взаимодействия экономических, демографических, социальных и психологических факторов;

– сфера экономики, в которой совершается процесс товарного обращения товара в деньги и обратного превращение денег в товар;

– совокупность взаимосвязанных актов купли-продажи массы товаров, произведенных в различных областях экономики;

– система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров (услуг), а также движения денежных средств, для которых характерна свобода субъектов в выборе покупателей и продавцов (контрагентов), определении цен, формировании и использовании ресурсных источников;

– сфера обращения товаров и капиталов, а также движения рабочей силы и других факторов производства.

Рынок покупателя – ситуация на рынке, когда предложение производителей и продавцов объектов недвижимости превышает спрос на них по существующим ценам, в результате чего цены на объекты недвижимости снижаются и покупатели могут добиваться очень выгодных условий и цен.

Рынок продавца — ситуация на рынке, когда продавцы имеют преимущество, поскольку потребности покупателей приобретать объекты недвижимости по предложенным ценам превышают возможности продавцов по насыщению рынка.

Самовольная постройка – жилой дом, строение, сооружение или другой объект недвижимости, созданный на земельном участке, не отведенном для этих целей в порядке, установленном законом и иными правовыми актами, либо созданное без получения на это необходимых разрешений или с существенными нарушениями градостроительства и строительных норм и правил.

Сегмент рынка –

– совокупность потребителей, одинаково реагирующих на один и тот же набор побудительных стимулов;

– часть рынка, характеризующаяся однородной своему экономическому поведению группой покупателей.

Секьюритизация – выпуск ценных бумаг при финансировании недвижимости, средство повышения ликвидности и снижения трансакционных издержек на рынке недвижимости.

Сметная стоимость строительства зданий и сооружений – это сумма денежных средств, необходимых для его осуществления в соответствии с проектом. Сметная стоимость строительства зданий и сооружений является основой для:

– определения размера капитальных вложений;

– финансирования строительства;

– формирования свободных (договорных) цен на строительную продукцию;

– расчетов за выполненные подрядные строительно-монтажные работы;

– оплаты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки;

– размещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом.

На основе сметной документации осуществляется учет и отчетность, оценка финансовой деятельности застройщиков и подрядчиков. Кроме того, сметная стоимость определяет балансовую стоимость вводимых в действие основных фондов по построенным предприятиям, зданиям и сооружениям. Основанием для определения сметной стоимости строительства служат:

– проект и рабочая документация, включая чертежи, пояснительные записки;

– ведомости объемов строительных и монтажных работ;

– спецификации и ведомости на оборудование;

– основные решения по организации строительства;

– действующие сметные (в том числе ресурсные) нормативы;

– отпускные цены на оборудование, мебель и инвентарь.

Сметные нормативы – обобщенное название комплекта смет, норм, расценок и цен, объединяемых в отдельные сборники. Вместе с правилами, содержащими в себе необходимые требования, они служат для определения сметной стоимости строительства и реконструкции зданий и сооружений, расширения и технического перевооружения предприятий всех отраслей хозяйства.

Сметные нормативы подразделяется на следующие виды: федеральные (общереспубликанские); ведомственные (отраслевые); региональные (местные); собственная нормативная база пользователя.

В совокупности с ч. 4 СНиП «Сметные нормы и правила», содержащей в своем составе основные правила разработки и применение сметной стоимости строительства, все сметные нормативы образуют систему ценообразования и сметного нормирования в строительстве.

Сметные цены – применяются в строительстве для исчисления сметной стоимости. Система сметных цен включает средние районные (поясные, зональные) цены на строительные материалы, изделия и конструкции; цены на работу строительных машин и механизмов; тарифов на перевозку грузов; ставки заработной платы строительных рабочих; индивидуальные сметные цены; на местные и привозные материалы, изделия и конструкции. Сметные цены устанавливаются на определенный срок в составе сметно-нормативной (нормативно-информационной) базы системы ценообразования и сметного нормирования в строительстве.

Собственник недвижимости – физическое или юридическое лицо, которому принадлежат права владения, пользования и распоряжения объектом недвижимости в пределах, установленных законом, объективные права собственности на объект недвижимости.

Социальная норма площади жилья — размер площади жилья, приходящийся на одного человека, в пределах которого осуществляется предоставление компенсаций (субсидий) по оплате жилья и коммунальных услуг. Эквивалентна минимальному размеру предоставления жилых помещений, который устанавливается органами государственной власти в зависимости от достигнутого уровня жилищной обеспеченности, состава семьи, применяемых типов жилых помещений в домах жилищного фонда социального использования и других факторов.

Стоимость первоначальная – сумма затрат на приобретение объекта недвижимости, которая складывается из затрат на строительно-монтажные работы, расходов на проектно-изыскательные работы, затрат, связанных с отводом земельного участка и переселением при необходимости граждан, проживающих на этом участке, а также с содержанием органов технического надзора за капитальным строительством.

Страхование титула – защита собственника от финансовых потерь, возможных в случае наличия прав третьих лиц или каких-либо обременений, связанных с объектом недвижимости, существующих, но не известных собственнику путем покупки страхового полиса. Страхование титула – перекладывание возможного риска с собственника или арендатора на страховую компанию.

Субаренда – передача части арендованного объекта недвижимости в аренду третьему лицу или группе лиц, при этом арендатор выступает в роли вторичного арендодателя.

Субъекты права собственности (субъекты отношений в сфере недвижимости) – собственники объектов недвижимости: граждане, юридические лица, уполномоченные органы представительной и исполнительной государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, уполномоченные органы местного самоуправления.

Схема зонирования – составная часть генерального плана и проектов планировки и застройки населенного пункта, определяющая функциональное назначение территории и отдельных объектов недвижимости.

Сюрвейер – специалист по оценке, управлению и развитию недвижимости.

Текущая отдача – отношение текущих денежных поступлений от инвестиций к инвестиционным затратам.

Тендер – конкурсная форма проведения подрядных торгов, представляющая собой соревнование представленных претендентами оферт с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации; предложение на строительство, управле-

ние объектом, оказание услуг или поставку товаров при проведении торгов; закрытый конкурс.

Тендерная документация – документация, разработанная тендерным комитетом и содержащая техническую и коммерческую части. Техническая часть тендерной документации представляет собой:

– описание и общую информацию о предмете и объекте торгов. В ней указываются месторасположение и назначение объекта, его основные технико-экономические данные, наличие внешней инфраструктуры, местных строительных материалов, подъездных дорог, а также сроки строительства;

– информацию о проведении и результатах инженерных изысканий на строительной площадке объекта;

– технические данные объекта, общие положения, генеральный план, архитектурно-строительная часть, включая чертежи с объемно-планировочными решениями, водоснабжение и канализация, отопление и вентиляция, электротехнические работы, газоснабжение, слаботочные системы, описание и основные характеристики технологического оборудования, а также требования экологической безопасности.

Коммерческая часть тендерной документации включает требования в отношении: цены и порядка ее определения; условий и сроков поставки; условий платежа и графика платежа; источника финансирования контракта; банковской гарантии на выполнение иностранной фирмой или российской строительной организацией работ в соответствии с представляемой офертой в случае выигрыша ею торгов.

По усмотрению тендерного комитета в коммерческую часть тендерной документации может быть включено требование, касающееся отдельных видов страхования ответственности подрядчика (иностранной фирмы или отдельной организации) за невыполнение своих обязательств, исходя из соображения экономической целесообразности.

Титульный список — перечень объекта строительства и их характеристики (общая сметная стоимость и стоимость работ на планируемый период, проектная мощность, место строительства, сроки начала и окончания работ).

Товар инвестиционного комплекса – полностью законченные строительством и подготовленные к функционированию (в т. ч. производственному) объекты инвестиционной деятельности.

Улучшения (усовершенствования) объектов недвижимости – качественные изменения земли, которые могут проявляться как в изменении качества земли (ее плодородия), так и в создании на земле зданий, сооружений и пр.

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

Финансирование недвижимости – использование финансовых ресурсов для приобретения и развития объектов недвижимости. Принято различать краткосрочное финансирование – в период создания объекта недвижимости и долгосрочное – финансирование приобретения объекта недвижимости или представление финансовых ресурсов на длительный срок под залог объекта недвижимости.

Эмитент жилищного сертификата – юридическое лицо, зарегистрированное на территории Российской федерации, имеющее права заказчика на строительство жилья, отведенный в установленном порядке земельный участок под жилищное строительство и проектную документацию на жилье, являющееся объектом привлечения средств, а также юридическое лицо, которому в установленном порядке переданы все указанные права.

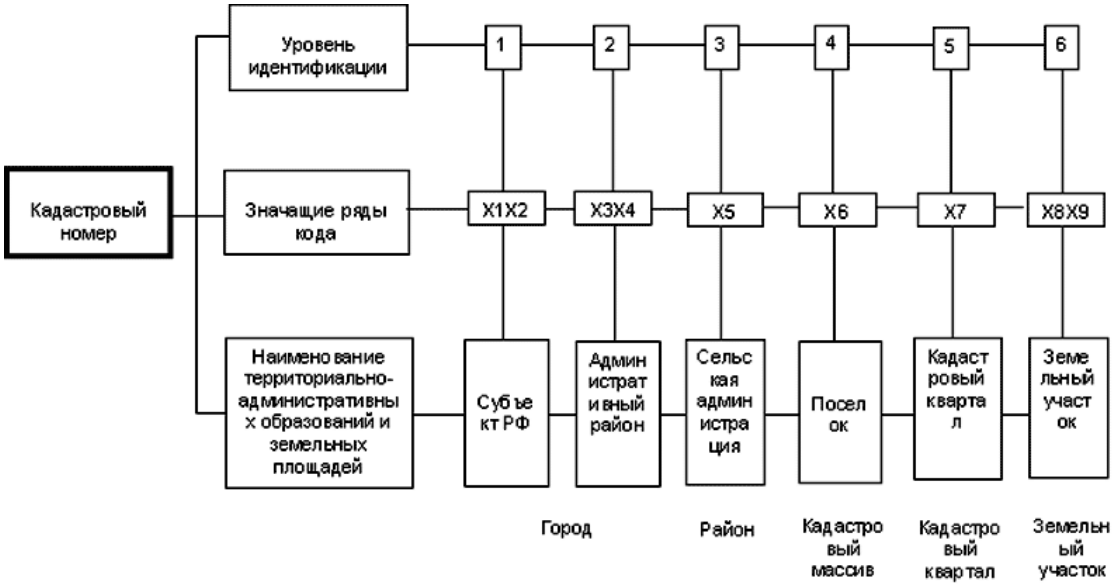
Эскроу – подписанный и скрепленный печатью документ, выдаваемый при условии, что он вступит в силу только после наступления определенного события. На период между

оформлением документа и его вступлением в силу он, как правило, передается третьей стороне. При проведении сделок с объектами недвижимости такой третьей стороной является специализированная фирма, оказывающая эскро-услуги. Счета «эскроу» используются также в процессе ипотечного кредитования для депонирования средств, предназначенных для уплаты налога и страховки.

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

Юридический кадастр – систематизированный и поддерживаемый в актуальном состоянии свод сведений о правах на объекты недвижимости, их правообладателях и переходе прав.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. СТРУКТУРА КАДАСТРОВОГО НОМЕРА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА



ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ПАСПОРТ ОБЪЕКТА НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости Санкт-Петербурга[1]

ПИБ _____района

Инв. № документа _____

Паспорт объекта незавершенного строительства

Адрес:
Дом №_____корпус _____
Литера _____

Описательный адрес _____

_____

Строительный адрес _____

_____

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УЧЕТ

Кадастровый номер 78:

Предыдущий кадастровый номер 78:

Учет произведен _____ ( )
ф.и.о.

«__»_____ 2000 г.

М.П.

1. Основание для начала строительства/реконструкции

Документ о предоставлении земельного участка или передаче объекта на конструкцию _____
дата и наименование документа исполнительной власти

[1] К распоряжению КУГИ от 24 августа 1998 г. № 1289-р.

Разрешение на выполнение строительно-монтажных работ _____

_____

№ документа и его реквизиты

Примечание _____

2. Сведения о земельном участке

Площадь по документам_____кв.м

Документ_____

(наименование, дата, № документа, срок действия)

_____

3. Ситуационный план участка

Адрес:_____дом № _____

корпус _____литера _____

Экспликация к ситуационному плану участка

Литера по плану	Назначение объекта	Площадь застройки, кв.м

4. Общие сведения об объекте

Назначение _____ (по проекту)

Серия, тип проекта _____

(указать реконструкция/новое строительство)

Год начала/год окончания строительства_____ (по проекту)

5. Техническое описание объекта

	По проекту	Фактически
Площадь застройки, кв.м		
Объем здания, куб.м		
Общая площадь, кв.м		
Число этажей		
Фундамент		
Стены		
капитальные		
наружные		
внутренние		
перегородки		
Перекрытия		
чердачные		
междуэтажные		
подвальные		
Кровля		
Полы		
Проемы		
оконные		
дверные		
Отделка		
наружная		
внутренняя		
Санитарно-электротехнические работы		
Центральное отопление		
Ванная		
Водопровод		
Канализация		
Горячее водоснабжение		
центральное		
от газовых колонок		
от дровяных колонок		
Газоснабжение (электроплиты)		
Мусоропровод		
Лифт		
Прочие работы		

6. Информация о строительстве

Готовность объекта _____% по документам _____
(наименование, дата, № документа)

Дополнительные сведения _____

_____

_____

Технический паспорт изготовлен «___» _____2000 г.

по состоянию на «___»_____2000 г.

Исполнил_____

Проверил_____

Дата выдачи «___»_____2000 г.

Начальник филиала ГУИОН
ПИБ_____района _____

М.П.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОПИСАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

1. Наименование субъекта земельного права – юридического или физического лица с указанием точного адреса, документов, удостоверяющих лицо и финансовые реквизиты.

2. Адресные ориентиры – район (жилой массив, промзона и др.), поселок, улица, номер дома и строения (в городах и поселках).

3. Документы, устанавливающие и удостоверяющие право землепользования (постановление, решение, распоряжение, государственный акт, свидетельство, договор аренды и т. д.).

4. Категория земель, целевое назначение и фактическое использование.

5. Код классификатора земель.

6. Площадь по документам, удостоверяющим (устанавливающим) право на участок; площадь фактическая в том числе постороннего пользования (глубина, ширина, форма).

7. Площадь санитарно-защитной зоны и/или зоны с особым режимом использования в пределах земельного участка.

8. Вид земельного права (собственность – частная, государственная и др., пользование).

9. Поверхностный и подпочвенный слой, ландшафт, контуры и топография.

10. Улучшения и инженерное обустройство (подводы электроэнергии, воды и др.).

Паспорт земельного участка должен содержать:

· экспликацию земель – застроенная территория, площади под инженерными коммуникациями, дорогами, дамбами, карьерами, отвалами, лесными насаждениями, садами, пашней, сенокосами, пастбищами и другими сельскохозяйственными угодьями, болотами, песками, торфоразработками и водными поверхностями;

· размер земельного налога или арендной платы с единицы площади;

· расчетную и рыночную стоимость земельного участка;

· балансовую стоимость строений сооружений и насаждений;

· общую стоимость земельного участка и строений;

· налог на стоимость недвижимости;

· инженерно-технические характеристики (пересадочные грунты, уровень грунтовых вод);

· экологические показатели;

· градостроительные характеристики – функциональная зона, планировочная зона и др.;

· залежи полезных ископаемых.

ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ПЕРЕДАТОЧНОЕ РАСПОРЯЖЕНИЕ

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
Министерство государственного имущества Российской Федерации
Администрация Санкт-Петербурга

Комитет по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга[1]

П Е Р Е Д А Т О Ч Н О Е Р А С П О Р Я Ж Е Н И Е

_____ _____
дата номер

О передаче предприятия как
имущественного комплекса

В соответствии с Государственной программой приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 24 декабря 1993 года № 2248, передать, находящееся в собственности Российской Федерации (государственной собственности Санкт-Петербурга)
(нужное подчеркнуть)

предприятие_____
(полное наименование предприятия)

_____

как имущественный комплекс, расположенный по адресу: _____

_____

Фонду имущества Санкт-Петербурга для последующей продажи по коммерческому конкурсу с инвестиционными и (или) социальными условиями в соответствии с утвержденным планом приватизации
(нужное подчеркнуть)

с начальной ценой_____

_____
(сумма цифрами и прописью)

Первый заместитель председатель
Комитета по управлению городским
имуществом Санкт-Петербурга

[1] К распоряжению Комитета по управлению городским имуществом от 29 марта 1999 года № 452-р

ПРИЛОЖЕНИЕ 6. ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ И НОРМАТИВНАЯ БАЗА РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

Общие вопросы

Гражданский кодекс РФ, Подраздел 3. «Объекты гражданских актов». Подраздел 4. «Сделки и представительство». Раздел II. «Право собственности и другие вещные права». Раздел III. Общая часть обязательного права.

Законодательство о земле

О продаже земельных участков гражданам и юридическим лицам при приватизации государственных и муниципальных предприятий. *Указ Президента Российской Федерации от 25 марта 1992 г. № 301*

Об утверждении Порядка продажи земельных участков при приватизации государственных и муниципальных предприятий, расширении и дополнительном строительстве этих предприятий, а также предоставленных гражданам и их объединениям для предпринимательской деятельности. *Указ Президента Российской Федерации от 14 июня 1992 г. № 631*

Порядок продажи земельных участков при приватизации государственных и муниципальных предприятий, расширении и дополнительном строительстве этих предприятий, а также предоставленных гражданам и их объединениям для предпринимательской деятельности.

О праве граждан Российской Федерации на получение в частную собственность и на продажу земельных участков для ведения личного подсобного и дачного хозяйства, садоводства и индивидуального жилищного строительства. *Закон Российской Федерации от 23 декабря 1992 г. № 4196-1*.

Об утверждении порядка купли-продажи гражданами Российской Федерации земельных участков. *Постановление Совета Министров – Правительства РФ от 30 мая 1993 г. № 503*.

Порядок купли-продажи гражданами Российской Федерации земельных участков

О налогообложении продажи земельных участков и других операций с землей. Указ *Президента Российской Федерации от 7 декабря 1993 г. № 2118*.

О Государственном земельном кадастре и регистрации документов о правах на недвижимость. *Указ Президента РФ от 11 декабря 1993 г. № 2130*.

Об утверждении положения о порядке установления границ землепользования в застройке городов и других поселений. *Постановление Правительства Российской Федерации от 2 февраля 1996 г. № 105*.

Положение о порядке установления границ землепользования в застройке городов и других поселений

О реализации конституционных прав граждан на землю. *Указ Президента Российской Федерации от 7 марта 1996 г. № 337*

ПРИЛОЖЕНИЕ 7. ГОСУДАРТСВЕННЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Характеристика	Содержание
Государственная целевая программа «Жилище"	
Цели и задачи	Определить принципиальные положения долгосрочной государственной жилищной политики и наметить конкретные меры по осуществлению следующих задач: • создание правовой базы в целях осуществления жилищной реформы; • преодоление сокращения объемов жилищного строительства; • изменение структуры жилищного фонда и жилищного строительства по формам собственности, по источникам финансирования, типам зданий и технологиям их возведения.
Источники финансирования	Внебюджетные средства в сочетании с различными формами государственной поддержки граждан и юридических лиц, принимающих участие в финансировании строительства жилья.
Результаты выполнения	Программа не выполнена. Острота жилищной проблемы не снизилась. Произошло снижение инвестиционной деятельности и объемов ввода нового жилья.

«Государственная программа обеспечения в 1993 - 1995 гг. жильем военнослужащих, лиц, уволенных с военной службы в запас или отставку, сотрудников органов внутренних дел, а также членов их семей».	
Цели и задачи	Остановить к концу 1995 года процесс увеличения количества бесквартирных военнослужащих и существенно снизить его по сравнению с 1993 годом.
Источники финансирования	Средства федерального бюджета, внебюджетные средства, личные средства военнослужащих.
Результаты выполнения	За 1993 - 1995 годы из предусмотренных программой 30,9 млн. $м^2$ (516 тыс. квартир) объем обеспечения жильем составил не более 10,9 млн. $м^2$ (181 тыс. квартир), т.е. около 35%.
«Государственная программа обеспечения в 1996 - 1997 гг. жильем военнослужащих, лиц, уволенных с военной службы в запас или отставку, сотрудников органов внутренних дел, а также членов их семей».	
Цели и задачи	Создать организационные, правовые и финансовые предпосылки для обеспечения жильем военнослужащих. Одной из важнейших задач являлось повышение эффективности использования выделяемых из федерального бюджета средств, а также привлечение внебюджетных источников финансирования.

Источники финансирования	Средства федерального бюджета, внебюджетные источники финансирования.
Результаты выполнения	Программа была реализована на 54%. Обеспечение жильем в 1996 году составило 1908,8 тыс. м^2 около 50% от запланированного. В 1997 году – 2141,5 тыс. м^2 - менее 30% от предусмотренного.
Федеральная программа «Государственные жилищные сертификаты»	
Цели и задачи	Решить за 5 лет проблему обеспечения жильем семей граждан, уволенных или увольняемых *с* военной службы (210000 семей), путем создания системы государственной поддержки приобретения ими жилья на рынке и использования кредитных механизмов финансирования строительства и приобретения жилья.
Источники финансирования	Государственные средства для предоставления гражданам безвозмездных субсидий, привлечение кредитных ресурсов коммерческих банков для завершения строительства жилых домов, финансирование которых было начато за счет средств федерального бюджета, развитие системы долгосрочного банковского кредитования для приобретения жилья участниками программы в части, не покрываемой безвозмездной субсидией.
Результаты выполнения	За 9 месяцев 1998 года было выпущено и выдано жилищных сертификатов, подлежащих погашению, на сумму 1791,7 млн. руб., из них погашены - на сумму 321 млн. руб. В качестве расчетной величины принята стоимость жилья на 1 семью в размере 151200 руб.
Федеральная целевая программа «Строительство на территории Российской Федерации жилья для граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей»	
Цели и задачи	Рационально регулировать потоки граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, за счет организации жилищного строительства на территории Российской Федерации.
Источники финансирования	Средства федерального бюджета, неденежные формы бюджетных ассигнований (налоговые обязательства, вексельные кредиты, денежные зачеты, жилищные сертификаты), бартерные сделки.
Результаты выполнения	На протяжении трех лет действия программы финансирование по отдельным регионам шло крайне неравномерно: в 1995 г. финансирование составило 43,4%, в 1996 г. - 71,6%, в 1997 г. - 29,3%. Степень финансирования колебалась от 2,5% по Читинской области до 100% по Камчатской области.

Федеральная целевая программа «Свой дом»	
Цели и задачи	Создать организационные, правовые и финансовые предпосылки для ускоренного решения жилищной проблемы, обеспечения всех категорий граждан жильем за счет: • разработки и применения механизмов долгосрочного кредитования застройщиков; • обобщения и использования опыта, накопленного субъектами РФ по привлечению средств населения.
Источники финансирования	Средства федерального, местных бюджетов, внебюджетные средства.
Результаты выполнения	В 1997 году программа реализовалась в незначительных объемах в основном за счет средств местных бюджетов и средств, привлекаемых из внебюджетных источников. В 2000 году запланировано создание Ленинградского областного Фонда индивидуального жилищного строительства в сельской местности в соответствии с Постановлением Правительства РФ о 30.06.1999 г. № 716 «О проведении эксперимента по совершенствованию механизма реализации федеральной целевой программы «Свой дом» в сельской местности».

ПРИЛОЖЕНИЕ 8. КОМПЕТЕНЦИЯ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

***1. Комитет по управлению городским имуществом (год основания – 1991)*:**

§ обладает правами и полномочиями территориального агентства Мингосимущества России;

§ формирует концепцию управления недвижимостью Санкт-Петербурга и осуществляет управление находящимися в собственности либо ведении Санкт-Петербурга объектами недвижимости;

осуществляет оценку государственного имущества;

§ осуществляет оценку государственного имущества;

§ ведет реестр государственного имущества и определяет концепции управления им;

§ выступает арендодателем государственного имущества, осуществляет контроль за его сохранностью (Приложение 8);

§ разрабатывает концепцию передачи в доверительное управление зданий, находящихся в собственности Санкт Петербурга;

§ осуществляет приватизацию государственных предприятий;

§ создает, реорганизует и ликвидирует государственные предприятия, утверждает планы приватизации государственных предприятий и контролирует их выполнение, комплектует пакет документов на приватизацию и передает его в Фонд имущества для реализации;

§ обеспечивает защиту имущественных прав Санкт-Петербурга;

§ разрабатывает и утверждает инвестиционные программы, а также содействует созданию в городе инвестиционных фондов и холдинговых компаний;

§ разрабатывает нормативные акты и методические материалы (в том числе и регламентирующие передачу зданий в доверительное управление).

***2. Комитет по земельным ресурсам и землеустройству (год основания – 1991)*:**

§ разработка и осуществление земельной политики Санкт-Петербурга, обеспечивающей эффективное и рациональное использование земельных ресурсов и развитие рынка недвижимости в соответствии с интересами города;

§ создание и ведение городского земельного кадастра; регистрация и оформление документов о правах на земельные участки и прочно связанную с ними недвижимость;

§ организация работ по землеустройству и инвентаризации земель Санкт-Петербурга;

§ осуществляет контроль за рациональным использованием земель всех категорий, независимо от форм собственности на землю и форм хозяйствования на ней.

3. Городская инвестиционно-тендерная комиссия (год основания – 1994):

§ Принимает решение о предоставлении на инвестиционных условиях объектов недвижимости или имущественных прав на них. Указанные решения Комиссии вступают в силу после их утверждения распоряжением губернатора Санкт-Петербурга.

§ Предметами рассмотрения Комиссии являются следующие объекты недвижимости:

– объекты незавершенного строительства;

– здания расселенного или частично расселенного жилищного фонда подлежащие реконструкции либо капитальному ремонту;

– здания нежилого фонда, подлежащие реконструкции;

– земельные участки под новое капитальное строительство объектов.

§ Комиссия принимает инвестиционные предложения от юридических и физических лиц, обладающих дееспособностью, готовит инвестиционные условия и организует разработку инвестиционного плана.

4. Комитет по строительству (год основания – 1992):

§ разработка и реализация градостроительной политики города;

§ управление материальными и информационными ресурсами в сфере градостроительства и архитектуры;

§ координация и участие в разработке и реализации градостроительной политики на территориях, подчиненных Правительству Санкт-Петербурга;

§ выявляет основные направления развития инженерно-транспортной инфраструктуры и составляет прогнозную модель инженерного хозяйства города, а также отрабатывает мероприятия по инженерному обеспечению площадок застройки и реконструкции;

§ лицензирование инженерно-изыскательских и проектных работ;

§ подготовка материалов на утверждение по итогам инвестиционно-тендерных торгов, определение границ участка объекта, типа застройки.

***5. Жилищный комитет (год основания – 1992)*:**

§ разрабатывает предложения по осуществлению в городе единой жилищной политики, направленные на решение текущих и перспективных задач обеспечения населения города жильем и формированием рынка жилья;

§ участвует в разработке инвестиционной и кредитной политики администрации губернатора в области жилищного строительства и проектов муниципального заказа на реконструкцию и строительство жилья;

§ обеспечивает наиболее рациональное и эффективное использование государственного жилищного фонда;

§ осуществляет контроль за исполнением предприятиями. Организациями и частными лицами жилищного законодательства;

§ принимает участие в разработке программ социально-экономического развития города в части программы строительства, реконструкции и капитального ремонта;

§ участвует в разработке мер по обеспечению эффективности использования городских земель, отводимых под жилищное строительство;

§ участвует в классификации территорий для определения видов строительства и реконструкции жилья;

§ осуществляет сбор и анализ информации о рынке жилья;

§ принимает участие в разработке методов оценки недвижимости в жилищной сфере;

§ осуществляет руководство и контроль за проведением государственной политики приватизации жилья;

§ оказывает содействие эксплуатационным организациям;

§ ведет учет видов жилого фонда, расположенного на территории Санкт-Петербурга;

§ формирует и регистрирует жилищные, жилищно-строительные кооперативы и товарищества собственников жилых помещений в многоквартирных домах (кондоминиумы).

6. Городская комиссия по недвижимости (год основания – 1995):

§ координация деятельности органов городского управления в целях реализации концепции системы управления недвижимостью; осуществление практического взаимодействия городской администрации Санкт-Петербурга со всеми субъектами рынка недвижимости;

§ рассмотрение предложений и выработка рекомендаций по увеличению дохода города от недвижимости;

анализ, экспертиза и координация научных и технических проектов и программ в сфере недвижимости, проводимых с использованием средств городского бюджета, оценка эффективности расходования указанных средств;

§ координация деятельности отраслевых органов исполнительной власти города при подготовке, разработке и реализации международных проектов в сфере недвижимости;

§ разработка и участие в разработке планов мероприятий, направленных на привлечение отечественных зарубежных инвесторов для решения задач развития городской недвижимости;

§ обсуждение проектов правовых актов нормативного характера по вопросам недвижимости, выносимых на Правительство и Законодательное собрание, а также проектов распоряжений губернатора по вопросам недвижимости;

§ подготовка и вынесение на утверждение губернатора и Правительства Санкт-Петербурга проектов нормативных документов по управлению недвижимостью;

§ организация взаимодействия отраслевых органов исполнительной власти и иных субъектов рынка недвижимости при создании и использовании Единой городской информационной системы по недвижимости.

***7. Агентства реконструкции и развития территорий (год основания – 1995)*:**

§ обеспечение эффективного развития городских территорий увеличения доходов от их использования;

§ создание благоприятного инвестиционного климата в Санкт-Петербурге (статус Агентства может приобретать как существующее, так и специально созданное предприятие любой организационно-правовой формы).

***8. Комитет по управлению городским хозяйством (год основания 1993)*:**

§ согласовывает программы строительства, ремонта, реконструкции и эксплуатации объектов городского хозяйства;

§ выполняет функции по управлению капитальным строительством в Санкт-Петербурге;

§ обеспечивает выполнение работ на объектах городского хозяйства;

§ организует разработку предложений о расходах городского бюджета на строительство, содержание и ремонт жилого фонда;

§ разрабатывает предложения по инвестиционной политике в области строительства и содержания объектов городского хозяйства;

§ утверждает тарифы и расценки, применяемые в отраслях городского хозяйства, находящихся в сфере деятельности комитета;

§ обосновывает необходимость и очередность строительства объектов городского хозяйства;

§ обеспечивает разработку и утверждение в установленном порядке нормативных и методических документов по вопросам использования и сохранности жилых и нежилых зданий.

ПРИЛОЖЕНИЕ 9. ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ (КУПЧАЯ) ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

_____ *«___»* _____ *2*00__ г.

Мы, нижеподписавшиеся

_____ (Ф.И.О.)

паспорт серии _____ №_____, выданный «___» _____ 19__ г.

проживающий по адресу _____,

именуемый в дальнейшем «Продавец», являющийся собственником земельного участка, что удостоверяется

_____

и

_____ (Ф.И.О.)

паспорт серии _____ № _____, выданный «___» _____19__ г.

проживающий по адресу _____,

именуемый в дальнейшем «Покупатель» заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Продавец продал, а Покупатель купил земельный участок с кадастровым № _____ (с *размещенными на нем объектами недвижимости или без них)* в границах плана (чертежа), прилагаемого к настоящему договору, площадью _____ (кв. м, га), расположенный на землях _____ *(основное целевое назначение земель),* находящихся в ведении _____ *(название администрации),* предоставленный для _____ *(цель использования земельного участка).*

2. ПЛАТА ПО ДОГОВОРУ

2.1. Цена проданного земельного участка, определенная по _____ (договоренности, результатом *конкурса, аукциона),* составляет: _____ *(сумма в* рублях*),* в том числе оценочная стоимость объектов недвижимости на земельном участке _____

2.2. Покупателем перечислено:

2.2.1. Продавцу на счет № в банке _____ *(реквизиты банка)* по платежному документу _____ *(название платежного документа, его номер и дата оплаты).*

2.2.2. Залогодержателю (в случае, если предмет договора обременен залогом) *(название залогодержателя)* _____ на счет № _____ в банке _____ *(реквизиты, банка)* _____*(сумма в рублях)* согласно прилагаемому к настоящему договору требованию залогодержателя по задолженности, необходимой для совершения погашения закладной на предмет договора, подтвержденному Продавцом.

2.3. Покупатель передал Продавцу сумму в размере _____ *(сумма прописью)* наличными деньгами (в случае оплаты цены участка полностью или частично наличными деньгами).

2.4. Другие формы оплаты:

а) перечислено _____ *(сумма в рублях)* в качестве залога, внесенного при участии в аукционе, на конкурсе по платежному документу *(название, его номер и дата оплаты)*;

б) _____

3. ОБРЕМЕНЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

3.1. Часть земельного участка, находящегося в собственности Продавца и приобретенного в собственность Покупателем, обременена правами других лиц на площади _____ *(кв. м, га)* и на площади _____ *(кв. м, га)* имеет ограничения пользования.

Границы земель, обремененных правами других лиц, и содержание этих прав, а также имеющиеся ограничения пользования указаны на прилагаемом к настоящему договору плане (чертеже) земельного участка.

4. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

4.1. Продавец продал, а Покупатель купил по настоящему договору земельный участок свободным от любых (кроме изложенных в разделе 2 пункт 2.2.2. и разделе 3 настоящего договора) имущественных прав и претензий третьих лиц, о которых в момент заключения договора Продавец или Покупатель не мог не знать.

4.2. Ответственность и права сторон, не предусмотренные в настоящем договоре, определяются в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также законодательством _____ *(соответствующего субъекта Российской Федерации)* и правовыми актами _____ *(соответствующего муниципальногообразования),* изданными в пределах их полномочий.

5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

5.1. Договор вступает в силу с момента его подписания сторонами.

5.2. Право собственности у Покупателя возникает с момента государственной регистрации перехода права собственности от Продавца к Покупателю в установленном порядке.

5.3. Настоящий договор составлен в экземплярах, из которых хранится _____*(наименование органа, нотариуса),* один – Продавцом и один – Покупателем.

5.4. В качестве неотъемлемой части к договору прилагаются:

– план земельного участка или чертеж границ земельного участка (прилагается во всех случаях);

– акт о нормативной цене земельного участка;

– акт оценки земельного участка (прилагается в случае, если оценку участка производила аудиторская фирма);

– документ, удостоверяющий право собственности продавца на земельный участок;

– сводная ведомость оценки зданий, строений и сооружений, расположенных на продаваемом земельном участке прилагается при включении объектов недвижимости в предмет договора);

– условия приобретения земельного участка по конкурсу (прилагаются в случае продажи земельного участка по конкурсу);

– требование залогодержателя по задолженности (прилагается в случае, если предмет договора обременен залогом);

– доверенность лица, уполномоченного продавцом выступать от его имени при заключении договора (прилагается в случае подписания договора лицом, уполномоченным Продавцом);

– доверенность лица, уполномоченного Покупателем выступать от его имени при заключении договора (прилагается в случае подписания договора лицом, уполномоченным Покупателем).

ПОДПИСИ СТОРОН:

Продавец _____ *(Ф.И.О.)* _____ *(подпись)*

«___» _____2000 г.

Покупатель _____ *(Ф.И.О.)* _____ *(подпись)*

«___» _____ 2000 г.

Регистрация комитета по земельным ресурсам и землеустройству _____ *(название комитета)* № ___

М.П.

«___» _____2000 г.

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ (КУПЧАЯ) КВАРТИРЫ

_____ *«___»* _____ *200*__ г.

Мы, нижеподписавшиеся

_____ (Ф.И.О.)

паспорт серии _____ №_____, выданный «___» _____ 19__ г.

проживающий по адресу _____,

именуемый в дальнейшем «Продавец», являющийся собственником земельного участка, что удостоверяется

_____

и

_____ (Ф.И.О.)

паспорт серии _____ № _____, выданный «___» _____19__ г.

проживающий по адресу _____,

именуемый в дальнейшем «Покупатель» заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Продавец продал, а Покупатель приобрел в собственность квартиру № ___ в доме № ___ по улице _____.

2. На момент заключения настоящего договора указанная квартира принадлежит Продавцу на праве собственности, что подтверждается:

– свидетельством о праве собственности на квартиру, выданным _____.

Номер свидетельства _____. Дата выдачи _____

«__» _____ 19__ г. *(Вариант* 1)

– договором купли-продажи (дарения, мены) квартиры, заключенным «__» _____ 19__ г., удостоверенным нотариусом _____ *(Ф.И.О.* нотариуса, нотариальный округ, дата нотариального удостоверения договора, номер реестра), зарегистрированным в _____ *(наименование органа, зарегистрировавшего договор, дата регистрации, другие* сведения) (Вариант 2)

– справкой БТИ _____ *(наименование* БТИ), выданной «__» _____ 19__ г. за № _____ (бланк справки №)

3. Квартира состоит из ____ жилых комнат, имеет согласно справке БТИ общую площадь _____ кв. м, общую площадь без учета лоджий и балконов _____ кв. м, жилую площадь _____ кв. м.

Согласно справке БТИ стоимость квартиры составляет _____ *(сумма цифрами и прописью)* рублей.

До подписания настоящего договора квартира осмотрена Покупателем. Недостатки или дефекты, препятствующие использованию квартирыпо назначению, на момент осмотра Покупателем не обнаружены.

4. Стороны настоящего договора договорились оценить квартиру в _____ *(сумма цифрами и прописью)* рублей.

Покупатель оплачивает Продавцу стоимость квартиры _____ (наличными деньгами, путем безналичных расчетов, одномоментно или периодическими платежами с внесением аванса и т. п.) в срок не позднее _____ со дня нотариального удостоверения настоящего

договора, но до его государственной регистрации в _____ *(орган, осуществляющий государственную регистрацию)*.

5. До заключения настоящего договора квартира, являющаяся его предметом, никому не отчуждена, не заложена, не обещана, в споре не состоит, в доверительное управление, в аренду, в качестве вклада в уставный капитал юридических лиц не передана, иными правами третьих лиц не обременена.

Под арестом или запрещением указанная квартира согласно справке БТИ от «___» _____ 19__ г. № ___не значится.

На момент заключения настоящего договора в квартире никто не зарегистрирован, что подтверждается копией финансового лицевого счета №_____, выданной _____ (*наименование органа)* «___» _____ 19__ г.

6. Право собственности у Покупателя на приобретаемую по настоящему договору квартиру возникает с момента государственной регистрации перехода права собственности на данную квартиру в _____ *(наименование органа, осуществляющего государтсвенную регистрацию прав)*.

7. С момента приобретения права собственности на квартиру, являющуюся предметом настоящего договора, Покупатель осуществляет права владения, пользования и распоряжения данной квартирой в соответствии с ее назначением, принимает на себя бремя расходов, связанных с содержанием квартиры и уплатой налогов.

8. Передача Продавцом квартиры, указанной в п. 1 настоящего договора, и ее принятие Покупателем осуществляются на основании передаточного акта, подписанного сторонами договора. После подписания передаточного акта обязательства сторон по настоящему договору считаются выполненными полностью.

9. Продавец обязан освободить, квартиру от находящихся в ней принадлежащих ему предметов и иного имущества в срокне позднее _____

10. Расходы по оформлению настоящего договора несет _____ *(Покупатель, Продавец)*.

11. Споры сторон, вытекающие из настоящего договора или относящиеся к нему, в том числе споры, порожденные толкованием договора, разрешаются в суде.

12. Изменение и расторжение настоящего договора могут осуществляться сторонами по основаниям и в порядке, установленным в ст. 452 ГК РФ.

13. Настоящий договор подлежит *(не подлежит)* нотариальному удостоверению *(по желанию сторон)*.

14. Переход права собственности подлежит государственной регистрации в _____ *(наименование органа юстиции)*.

15. Настоящий договор вступает в силу со дня его подписания сторонами.

16. Настоящий договор составлен в экземплярах, один из которых хранится в делах нотариуса по адресу _____, один – _____ *(наименование органа),* один – у Покупателя, один – у Продавца.

ПОДПИСИ СТОРОН:

Продавец _____ (подпись)

Покупатель _____ (подпись)

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЗДАНИЯ (СООРУЖЕНИЯ)

*«___» _____ 2*00__ г.

_____*(наименование организации, Ф.И.О. гражданина),* именуем в дальнейшем «Продавец», в лице _____ *(должность, Ф.И.О.),* действующего на основании _____ *(устава, положения, доверенности)* с одной стороны, и

_____*(наименование организации, Ф.И.О. гражданина),* именуем в дальнейшем «Покупатель», в лице _____ *(должность, Ф.И.О.),* действующего на основании _____ с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Продавец продал, а Покупатель приобрел в собственность ___—этажное здание (сооружение)* (* – далее – «здание»), расположенное по адресу: _____ на земельном участке площадью, принадлежащем Продавцу на праве _____ *(собственности, постоянного пользования и др.).*

Одновременно с передачей права собственности на здание Покупатель по настоящему договору приобретает право _____ *(собственности, постоянногопользования, аренды, другое право)* на часть земельного участка, занятую зданием и необходимую для его использования, площадью.

Переход права на земельный участок оформляется в порядке, предусмотренном земельным законодательством Российской Федерации.

2. На момент заключения настоящего договора указанное в п. 1 настоящего договора, здание принадлежит Продавцу на праве собственности, что подтверждается:

– свидетельством о праве собственности, выданным _____ *(наименование органа).*

Номер свидетельства _____

Дата выдачи «__» _____ 19__ г. *(Вариант 1)*

– договором купли-продажи (дарения, мены) здания, заключенным «__» _____ 19__ г., удостоверенным нотариусом _____ *(Ф.И.О.* нотариуса, нотариальный округ, дата нотариального удостоверения договора, номер реестра), зарегистрированным в _____ *(наименование органа, зарегистрировавшего договор, дата регистрации, другие* сведения) (Вариант 2)

– справкой БТИ _____*(наименование* БТИ), выданной «__» _____ 19__ г. за № _____ (бланк справки №)

– выпиской из технического паспорта БТИ _____ *(наименование* БТИ), выданной «__» _____19__ г. за № _____.

_____ *(другие документы)*

Продавца на земельный участок, занятый зданием, указанным в п. 1 настоящего договора, подтверждается _____ *(наименования и полные реквизиты правоустанавлцвающих документов).*

3. Сведения о здании:

Кадастровый номер _____

Местоположение (адресные ориентиры) _____

Наименование _____

Назначение _____

Общая характеристика _____

Площадь, в том числе _____

Этажность _____

Другие параметры _____ *(материалы, из которых выполнены фундамент, несущие конструкции, кровля, наличие лоджий, балконов, лестниц, систем отопления, водоснабжения, канализации, электроснабжения, внутренняя отделка – по помещениям и др.).*

4. Сведения о земельном участке, право на который переходит Покупателю по настоящему договору:

Кадастровый номер _____

Местоположение (адресные ориентиры) _____

Категория земель _____

Цель использования _____

Общая площадь _____

План земельного участка (чертеж границ земельного участка) является приложением к настоящему договору.

5. Согласно справке БТИ стоимость здания составляет _____ *(сумма цифрами и прописью)* рублей.

До подписания настоящего договора здание осмотрено Покупателем с привлечением _____ *(представителей строительных, ремонтных организаций, независимого оценщика и др.)*. Недостатки или дефекты, препятствующие использованию здания по назначению, на момент осмотра Покупателем не обнаружены.

6. Стороны настоящего договора договорились оценить здание в _____ *(сумма цифрами и прописью)* рублей, в том числе НДС – _____ *%.* Цена здания включает цену земельного участка (права на земельный участок), передаваемого Покупателю одновременно со зданием.

Покупатель оплачивает Продавцу стоимость здания _____ *(наличными деньгами, путем безналичных расчетов, одномоментно или периодическими платежами с внесением аванса и т. п.)* в срок не позднее _____ со дня подписания настоящего договора, но до его государственной регистрации в _____ *(орган, осуществляющий государственную регистрацию)*.

Обязательства Покупателя по оплате стоимости здания считаются выполненными _____ *(в день зачисления платежа на расчетный смет Продавца, внесения денег в кассу и т. п.)*.

В случае просрочки оплаты здания Покупатель несет имущественную ответственность в виде _____.

7. Продавец гарантирует, что до заключения настоящего договора здание, являющееся его предметом, никому не отчуждено, не заложено, не обещано, в споре не состоит, в доверительное управление, в аренду, в качестве вклада в уставный капитал юридических лиц не передано, иными правами третьих лиц не обременено.

Под арестом или запрещением указанное здание согласно выписке из технического паспорта БТИ _____ *(наименование БТИ),* выданной «__» _____ 19__ г. за №_____ и справке БТИ от «__» _____199 г. № _____ не значится, памятником истории и культуры (архитектуры) не является

8. Право собственности у Покупателя на приобретаемое по настоящему договору здание возникает с момента государственной регистрации перехода права собственности на данное здание в _____ *(наименование органа, осуществляющего государственную регистрацию прав).*

9. С момента приобретения права собственности на здание, являющееся предметом настоящего договора, Покупатель осуществляет права владения, пользования и распоряжения зданием в соответствии с его назначением, принимает на себя бремя расходов, связанных с содержанием здания и прилегающего к нему земельного участка, ремонтом здания и уплатой налогов.

10. Передача Продавцом здания, указанного в п. 1 настоящего договора, и его принятие Покупателем осуществляются на основании передаточного акта, подписанного сторонами договора. После подписания передаточного акта обязательства сторон по настоящему договору считаются выполненными полностью.

11. Продавец обязан освободить здание от находящихся в нем принадлежащих ему предметов и иного имущества в срок не позднее _____.

12. Расходы по оформлению настоящего договора несет _____ *(Покупатель, Продавец).*

13. Споры сторон, вытекающие из настоящего договора или относящиеся к нему, в том числе споры, порожденные толкованием договора, разрешаются в суде.

14. Изменение и расторжение настоящего договора могут осуществляться сторонами по основаниям и в порядке, установленным в ст. 452 ГКРФ.

15. Настоящий договор вступает в силу со дня его подписания сторонами.

16. Настоящий договор составлен в _____ экземплярах, один из которых хранится по адресу _____, один у Покупателя, один у Продавца.

ПОДПИСИ СТОРОН:

Продавец _____ (подпись)

Покупатель _____ (подпись)

ПРИЛОЖЕНИЕ 10. ДОГОВОРА МЕНЫ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

ДОГОВОР МЕНЫ ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ

_____ *«___»* _____ *2*00__ г.

Мы, нижеподписавшиеся

_____ (Ф.И.О.)

паспорт серии _____ №_____, выданный «___» _____ 19__ г.

проживающий по адресу _____,

являющийся собственником земельного участка, что удостоверяется _____.

и

_____ (Ф.И.О.)

паспорт серии _____ № _____, выданный «___» _____19__ г.

проживающий по адресу _____,

являющийся собственником земельного участка, что удостоверяется _____.

заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору произведен обмен принадлежащего на праве собственности _____ *(Ф.И.О.)* земельного участка _____ *(с расположенными на нем объектами недвижимости или без них)* на принадлежащий на праве собственности _____ *(Ф.И.О.)* земельный участок _____ *(с расположенными на нем объектами недвижимости или без них)*.

1.2. Обмениваемый земельный участок, принадлежащий _____ (Ф.И.О.), имеет площадь _____ *(кв. м, га),* кадастровый № _____, расположен _____ *(город, район, субъект Федерации)* на землях _____*(целевое назначение земель)*, предоставлен (приобретен) для _____ *(цель использования)*.

Нормативная цена земли составляет _____ *(сумма врублях)* согласно прилагаемому к настоящему договору акту.

Оценка расположенных на обмениваемом земельном участке объектов недвижимости установлена в сумме _____ *(сумма в рублях)* согласно прилагаемой к настоящему договору сводной ведомости оценки строений, помещений и сооружений.

1.3. Обмениваемый земельный участок, принадлежащий _____ *(Ф.И.О.)*, имеет площадь _____ *(кв. м, га),* кадастровый № _____, расположен _____ *(город, район, субъект Федерации)* на землях _____ *(целевое назначение земель)*, предоставлен (приобретен) для _____ *(цель использования)*.

Нормативная цена земли составляет _____ *(сумма врублях)* согласно прилагаемому к настоящему договору акту.

Оценка расположенных на обмениваемом земельном участке объектов недвижимости установлена в сумме _____ *(сумма в рублях)* согласно прилагаемой к настоящему договору сводной ведомости оценки строений, помещений и сооружений.

2. ЗЕМЕЛЬНЫЕ И ИНЫЕ СПОРЫ ПО ОБМЕНИВАЕМЫМ ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКАМ

2.1. _____ *(Ф.И.О.)* довел до сведения _____ *(Ф.И.О.),* что по обмениваемому им земельному участку не имеется земельных споров (или имеются следующие земельные и иные споры: а) _____; б) _____).

2.2. _____ *(Ф.И.О.)* довел до сведения _____ *(Ф.И.О.),* что по обмениваемому им земельному участку не имеется земельных споров (или имеются следующие земельные и иные споры: а) _____; б) _____).

3. ОБРЕМЕНЕНИЯ ОБМЕНИВАЕМЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ (СЕРВИТУТЫ И ИНЫЕ ПРАВА ТРЕТЬИХ ЛИЦ ПО НИМ)

3.1. На земельном участке, принадлежащем на праве собственности _____ *(Ф.И.О.),* установлены сервитута на площади _____ (кв. м, га).

На земли участка распространяются иные права третьих лиц в связи с:

– принадлежностью _____ *(название объектов)* третьим лицам;

– передачей земельного участка (части земельного участка) в аренду третьему лицу;

– передачей земельного участка (части земельного участка) во временное пользование третьему лицу;

– передачей земельного участка (части земельного участка) в залог.

3.1. На земельном участке, принадлежащем на праве собственности _____ *(Ф.И.О.),* установлены сервитута на площади _____ (кв. м, га).

На земли участка распространяются иные права третьих лиц в связи с:

– принадлежностью _____*(название объектов)* третьим лицам;

– передачей земельного участка (части земельного участка) в аренду третьему лицу;

– передачей земельного участка (части земельного участка) во временное пользование третьему лицу;

– передачей земельного участка (части земельного участка) в залог.

3.3. Границы земель, обремененных правами других лиц, и содержание этих прав указаны на прилагаемых к настоящему договору планах (чертежах) обмениваемых земельных участков.

4. ОГРАНИЧЕНИЯ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОБМЕНИВАЕМЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

4.1. На земли участка, принадлежащего _____ (Ф.И.*О.)* на праве собственности, распространяются следующие ограничения в использовании в связи с установлением санитарно-защитных, технологических и других зон или отнесением земель участка (или его части) к землям природоохранного, рекреационного, историко-культурного значения:

а) _____

б) _____

в) _____

4.2. На земли участка, принадлежащего _____ (Ф.И.*О.)* на праве собственности, распространяются следующие ограничения в использовании в связи с установлением санитарно-защитных, технологических и других зон или отнесением земель участка (или его части) к землям природоохранного, рекреационного, историко-культурного значения:

а) _____

б) _____

в) _____

4.3. Границы земель, на которые распространяются ограничения в использовании, указаны на прилагаемых к настоящему договору планах (чертежах) обмениваемых земельных участков.

5. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

5.1. Обмен земельными участками по настоящему договору производится без доплат.

5.2. По настоящему договору стороны обменивают земельные участки, не состоящие под арестом (запрещением) и свободные от любых (кроме изложенных в разделе 3 настоящего договора) имущественных прав и претензий третьих лиц, о которых в момент заключения договора _____ *(Ф.И.О.)* и _____ *(Ф.И.О.)* не могли не знать.

5.3. Земельные участки обмениваются в качественном состоянии – как они есть.

5.4. Сторона, в собственность которой в результате настоящего договора переходит земельный участок, принимает на себя обязательство соблюдать упомянутые в разделе 3 права третьих лиц, вытекающие из установленных сервитутов и заключенных другой стороной договоров.

5.5. Ответственность и права сторон, не предусмотренные в настоящем договоре, определяются законодательством Российской Федерации, субъектов Российской Федерации.

6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

6.1. Договор вступает в силу с момента регистрации районными (городскими) комитетами по земельным ресурсам и землеустройству, на территории которых расположены обмениваемые земельные участки, нотариально удостоверенного договора.

6.2. Настоящий договор составлен в ___ *экземплярах*.

6.3. Расходы по заключению настоящего договора несут обе договаривающиеся стороны в равных частях.

6.4. В качестве неотъемлемой части к договору прилагаются:

– планы или чертежи границ обмениваемых земельных участков;

– акты установления нормативной цены обмениваемых земельных участков, выданные районными (городскими) комитетами по земельным ресурсам и землеустройству;

– сводные ведомости оценки строений, помещений и сооружений, расположенных на обмениваемых земельных участках прилагаются при включении строений, помещений и сооружений в предмет договора;

– требования залогодержателя по задолженности (прилагаются в случае если один или оба обмениваемых участка переданы в залог);

– доверенности лиц, уполномоченных выступать при заключении договора от имени сторон, обменивающих земельные участки (прилагаются в случае подписания договора уполномоченными лицами);

– копии договоров аренды, временного пользования, залога, заключенных сторонами с третьими лицами, по предмету настоящего договора.

ПОДПИСИ СТОРОН:

_____ (Ф.И.О.) _____ (подпись)

_____ (Ф.И.О.) _____ (подпись)

Нотариальная удостоверительная надпись _____

Регистрация комитета по земельным ресурсам и землеустройству _____ №_____*(название комитета)*

М.П. _____ *(подпись)*

Регистрация комитета по земельным ресурсам и землеустройству _____ № _____ *(название комитета)*

М.П. _____ *(подпись)*

«__» _____ 2000 г.

ДОГОВОР МЕНЫ ЖИЛЫМИ ПОМЕЩЕНИЯМИ

«__» _____ 2000 г.

_____(Ф.И.О. гражданина, паспортные данные) именуем в дальнейшем «Сторона А», проживающий по адресу _____

и

_____(Ф.И.О. гражданина, паспортные данные) именуем в дальнейшем «Сторона Б», проживающий по адресу _____

заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Стороны совершают мену принадлежащих им на праве собственности жилых помещений* (* – далее – «квартир»), признаваемых сторонами равноценными, т. е. Сторона А передает свою квартиру, находящуюся по адресу _____ в собственность Стороне Б, а Сторона Б передает свою квартиру, находящуюся по адресу _____ в собственность-Стороне А.

2. На момент заключения настоящего договора квартира, находящаяся по адресу _____ принадлежит Стороне А на праве собственности, что подтверждается:

– свидетельством о праве собственности, выданным _____ *(наименование органа)*. Номер свидетельства _____ Дата выдачи «__» _____ 19__г. *(Вариант 1)*

– договором купли-продажи (дарения, мены) здания, заключенным «__» _____ 19__г., удостоверенным нотариусом _____*(Ф.И.О.* нотариуса, нотариальный округ, дата нотариального удостоверения договора, номер реестра), зарегистрированным в _____ *(наименование органа, зарегистрировавшего договор, дата регистрации, другие* сведения) (Вариант 2)

– справкой БТИ _____*(наименование* БТИ), выданной «__» 19 г. за № ___ (бланк справки №)

– выпиской из технического паспорта БТИ _____ *(наименование* БТИ), выданной «__» _____ 19__г. за №____.

_____*(другие документы)*

Сведения о квартире:

Кадастровый номер _____

Местоположение (адресные ориентиры) _____

Наименование _____

Назначение _____

Общая характеристика _____

Площадь, в том числе жилая _____

Другие параметры_____

Стоимость квартиры составляет _____ *(сумма цифрами и прописью)* рублей, что подтверждается справкой № ____ от «__» 19__г., выданной БТИ

Указанная в настоящем пункте квартира переходит в собственность Стороны Б по настоящему договору.

До подписания настоящего договора квартира осмотрена Стороной Б. Недостатки или дефекты, препятствующие использованию квартиры по назначению, на момент осмотра не обнаружены.

3. На момент заключения настоящего договора квартира, находящаяся по адресу _____ принадлежит Стороне Б на праве собственности, что подтверждается:

– свидетельством о праве собственности, выданным _____*(наименование органа)*. Номер свидетельства _____ Дата выдачи «__» _____19__г. *(Вариант 1)*

– договором купли-продажи (дарения, мены) здания, заключенным «__» _____19__г., удостоверенным нотариусом _____ *(Ф.И.О.* нотариуса, нотариальный округ, дата нотариального удостоверения договора, номер реестра), зарегистрированным в _____*(наименование органа, зарегистрировавшего договор, дата регистрации, другие* сведения) (Вариант 2)

– справкой БТИ _____*(наименование БТИ)*, выданной «__» _____19__г. за №____ (бланк справки №)

– выпиской из технического паспорта БТИ *(наименование БТИ*), выданной «__» _____19__г. за №_____.

_____ *(другие документы)*

Сведения о квартире:

Кадастровый номер _____

Местоположение (адресные ориентиры) _____

Наименование _____

Назначение _____

Общая характеристика _____

Площадь, в том числе жилая _____

Другие параметры _____

Стоимость квартиры составляет _____ *(сумма цифрами и прописью)* рублей, что подтверждается справкой № _____ от «__» _____ 19__г., выданной БТИ.

Указанная в настоящем пункте квартира переходит в собственность Стороны А по настоящему договору.

До подписания настоящего договора квартира осмотрена Стороной А. Недостатки или дефекты, препятствующие использованию квартиры по назначению, на момент осмотра не обнаружены

4. На момент заключения настоящего договора квартиры, указанные в пп. 2 и 3, никому не проданы, не заложены, в споре и под запрещением (арестом) не состоят.

5. После совершения настоящего договора других лиц, сохраняющих право пользования квартирами, указанными в пп. 2 и 3, помимо собственников, не имеется.

6. Стороны согласились, что договорная стоимость каждой из квартир указанных в пп. 2 и 3, составляет _____ *(сумма цифрами и прописью)* рублей. Мена квартир производится без доплаты.

7. Расходы по настоящему договору Сторона А и Сторона Б несут в равных долях.

8. Переход прав собственности по настоящему договору совершается после регистрации договора в _____ *(наименование уполномоченного органа)*.

Одновременно с переходом прав собственности к сторонам настоящего договора переходят и соответствующие этим правам обязанности, в том числе по уплате налогов на имущество, расходов по его ремонту, эксплуатации и содержанию, иных платежей.

9. Фактическая передача квартир и вступление во владение осуществляются в следующем порядке:

Сторона А фактически передает, а Сторона Б фактически принимает квартиру, указанную в п. 2 настоящего договора, не позднее дней с даты регистрации настоящего договора в _____ *(наименование уполномоченного органа)*.

Сторона Б фактически передает, а Сторона А фактически принимает квартиру, указанную в п. 3 настоящего договора, не позднее дней с даты регистрации настоящего договора в _____ *(наименование уполномоченного органа)*.

Передача и приемка квартир в соответствии с настоящим пунктом удостоверяются путем подписания сторонами передаточного акта, составленного в соответствии со ст. 556 ГК РФ.

10. Стороны обязаны освободить принадлежавшиеим до регистрации настоящего договора квартиры от находящихся в них предметов и иного имущества в срок не позднее

11. Споры сторон, вытекающие из настоящего договора или относящиеся к нему, в том числе споры, порожденные толкованием договора, разрешаются в суде

12. Изменение и расторжение настоящего договора могут осуществляться сторонами по основаниям и в порядке, установленным в ст. 452 ГК РФ.

13. Настоящий договор подлежит (не *подлежит)* нотариальному удостоверению *(по желанию сторон)*.

14. Настоящий договор вступает в силу со дня его подписания сторонами.

15. Настоящий договор составлен в ___ экземплярах, один из которых хранится в делах нотариуса по адресу _____, один – у Стороны А, один – у Стороны Б.

ПОДПИСИ СТОРОН:
Сторона А _____ (подпись)
Сторона Б _____ (подпись)

ПРИЛОЖЕНИЕ 11. ДОГОВОРА ДАРЕНИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

ДОГОВОР ДАРЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА (ДАРСТВЕННАЯ)

_____ *«___»* _____ *2*00__ г.

Мы, нижеподписавшиеся

_____ *(наименование организации, Ф.И.О. гражданина),* именуемый в дальнейшем «Даритель», являющийся собственником земельного участка, что удостоверяется _____ с одной стороны, и

_____ *(наименование организации, Ф.И.О. гражданина)* именуем в дальнейшем «Одариваемый», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Даритель передал безвозмездно (в качестве дара) земельный участок с кадастровым № ___ *(с размещенными на нем объектами недвижимости или без них),* принадлежащий Дарителю на праве собственности в границах плана (чертежа), прилагаемого к настоящему договору, площадью ____ *(кв. м, га),* расположенный на землях _____*(целевое назначение земель),* предоставленный (приобретенный) для _____ *(цель использования)*.

1.2. Нормативная цена земли составляет _____ *(сумма в рублях)* согласно прилагаемому к настоящему договору акту.

1.3. Оценка передаваемых в дар Дарителем объектов недвижимости на земельном участке установлена в сумме _____ *(сумма в рублях)* согласно прилагаемой к настоящему договору сводной ведомости оценки строений, помещений и сооружений.

2. ЗЕМЕЛЬНЫЕ И ИНЫЕ СПОРЫ ПО ПРЕДМЕТУ ДОГОВОРА

2.1. Даритель довел до сведения Одариваемого, а Одариваемый принял к сведению, что по предмету договора не имеется земельных споров (имеются следующие земельные споры):

а) по принадлежности земельного участка Дарителю;

б) о местоположении границы земельного участка между точками с № по №, указанными на прилагаемом плане (чертеже).

2.2. Даритель довел до сведения Одариваемого, а Одариваемый принял к сведению, что границы земельного участка между точками № и № не имеют юридического оформления (согласование со смежным землепользователем и т. д.).

2.3. Даритель довел до сведения Одариваемого, а Одариваемый принял к сведению, что по предмету договора имеются иные споры:

3. ОБРЕМЕНЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА (СЕРВИТУТЫ И ИНЫЕ ПРАВА ТРЕТЬИХ ЛИЦ ПО ПРЕДМЕТУ ДОГОВОРА)

3.1. На земельном участке установлены сервитуты на площади _____ (*кв. м, га).*

3.2. На земли участка распространяются иные права третьих лиц в связи с:

– принадлежностью _____ *(название объектов)* третьим лицам

– передачей земельного участил *(части земельного участка)* в аренду третьему лицу;

– передачей земельного участка (части *земельного участка)* во временное пользование третьему лицу;

– передачей земельного участка *(части земельного участка)* в залог.

3.3. Границы земель, обремененных правами других лиц, и содержание этих прав указаны на прилагаемом к настоящему договору плане (чертеже) земельного участка.

4. ОГРАНИЧЕНИЯ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПРЕДМЕТА ДОГОВОРА

4.1. На земли участка распространяются следующие ограничения в использовании предмета договора в связи с установлением санитарно-защитных, технологических и других зон или отнесением земель участка (или его части) к землям природоохранного, рекреационного, историко-культурного значения:

а) _____

б) _____

в) _____

5. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

5.1. Даритель передал в качестве дара, а Одариваемый принял в дар по настоящему договору земельный участок, не состоящий под арестом (запрещением) и свободный от любых (кроме изложенных в разделе 3 настоящего договора) имущественных прав и претензий третьих лиц, о которых в момент заключения договора Даритель не могне знать.

5.2. Даритель передал Одариваемому земельный участок в качественном состоянии – как он есть.

5.3. Одариваемый принял на себя обязательство соблюдать упомянутые в разделе 3 настоящего договора права третьих лиц, вытекающие из установленных сервитутов и договорных отношений с Дарителем.

5.4. Ответственность и права сторон, не предусмотренные в настоящем договоре, определяются законодательством Российской Федерации, субъектов Российской Федерации.

6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

6.1. Договор вступает в силу с момента регистрации районным (городским) комитетом по земельным ресурсам и землеустройству нотариально удостоверенной дарственной.

6.2. Настоящий договор составлен в экземплярах

6.3. Расходы по заключению настоящего договора оплачивает _____ *(Даритель, Одариваемый)*.

6.4. В качестве неотъемлемой части к договору прилагаются:

– план или чертеж границ земельного участка;

– акт установления нормативной цены земельного участка, выданный районным (городским) комитетом по земельным ресурсам и землеустройству;

– сводная ведомость оценки строений, помещений и сооружений, расположенных на земельном участке (прилагается при включении строений, помещений и сооружений в предмет договора);

– требования залогодержателя по задолженности (прилагаются в случае, если предмет договора передан в залог);

– доверенности лиц, уполномоченных выступать при заключении договора от имени Дарителя или Одариваемого (прилагается в случае подписания договора уполномоченными лицами);

– копии договоров аренды, временного пользования, залога, заключенных Дарителем с третьими лицами по предмету настоящего договора.

ПОДПИСИ СТОРОН:

Даритель _____ (Ф.И.О.) _____ (подпись)

Одаряемый _____(Ф.И.О.) _____ (подпись)

Нотариальная удостоверительная надпись _____

Регистрация комитета по земельным ресурсам и землеустройству _____ № _____ *(название комитета)*.

М.П. _____ *(подпись)*

Регистрация комитета по земельным ресурсам и землеустройству _____ № _____ *(название комитета).*

М.П. _____ *(подпись)*

«__» _____ 2000 г.

ДОГОВОР ДАРЕНИЯ КВАРТИРЫ

_____ *«___»* _____ *200__* г.

Мы, нижеподписавшиеся

_____ *(Ф.И.О. гражданина, паспортные данные),* именуем в дальнейшем «Даритель», *проживающий по адресу* _____ с одной стороны, и

_____ *(Ф.И.О. гражданина, паспортные данные),* именуем в дальнейшем «Одариваемый», проживающий по адресу _____

с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Даритель безвозмездно передает в собственность Одаряемому, а Одаряемый принимает в качестве дара квартиру, принадлежащую на момент совершения настоящего договора Дарителю на праве собственности и находящуюся по адресу:

2. Сведения о квартире:

Кадастровый номер _____

Местоположение (адресные ориентиры) _____

Наименование _____

Назначение _____

Общая характеристика _____

Площадь, в том числе жилая _____

Другие параметры _____

Стоимость квартиры составляет _____ *(сумма цифрами и прописью)* рублей, что подтверждается справкой №_____ от «__» _____19__г., выданной БТИ _____.

3. Право собственности Дарителя на квартиру, укачанную в п. 2 настоящего договора, подтверждается:

– свидетельством о праве собственности, выданным _____*(наименование органа).* Номер свидетельства _____. Дата выдачи «__» _____19__г. *(Вариант 1)*

– договором купли-продажи (дарения, мены) здания, заключенным «__» _____19__г., удостоверенным нотариусом _____ *(Ф.И.О.* нотариуса, нотариальный округ, дата нотариального удостоверения договора, номер реестра), зарегистрированным в _____*(наименование органа, зарегистрировавшего договор, дата регистрации, другие* сведения) *(Вариант 2)*

– справкой БТИ *(наименование БТИ)*, выданной «__» _____ 19__г. за № _____ (бланк справки №)

– выпиской из технического паспорта БТИ _____ *(наименование БТИ)*, выданной «__» _____19 г. за № _____.

_____ *(другие документы)*

4. До подписания настоящего договора квартира осмотрена Одаряемым. Недостатки или дефекты, препятствующие использованию квартиры по назначению, на момент осмотра не обнаружены.

5. На момент заключения настоящего договора квартира, указанная в п. 2 настоящего договора, никому не продана, не заложена, в споре и под запрещением (арестом) не состоит.

6. После совершения настоящего договора других лиц, сохраняющих право пользования квартирой, указанной в п. 2 договора, не имеется,

7. Расходы по настоящему договору несет _____*(Даритель, Одаряемый, стороны в равных долях и т. п.)*.

8. Настоящий договор вступает в силу, а переход права собственности на квартиру к Одаряемому происходит после государственной регистрации настоящего договора в _____ *(наименование уполномоченного органа)*.

Одновременно с переходом права собственности к Одаряемому переходят и соответствующие обязанности, в том числе по уплате налогов на имущество, расходов по его ремонту, эксплуатации и содержанию, иных платежей.

9. Споры сторон, вытекающие из настоящего договора или относящиеся к нему, в том числе споры, порожденные толкованием договора, разрешаются в суде

10. Изменение и расторжение настоящего договора могут осуществляться сторонами по основаниям и в порядке, установленным в ст. 452 ГК РФ с учетом особенностей, предусмотренных гл. 32 ГК РФ.

11. Настоящий договор подлежит (не *подлежит)* нотариальному удостоверению (по желанию сторон).

12. Настоящий договор вступает в силу со дня его государственной регистрации.

13. Настоящий договор составлен в _____ экземплярах, один из которых хранится в делах _____ *(нотариуса, органа, осуществляющего государственную регистрацию)* по адресу _____, один у Дарителя, один – у Одаряемого.

ПОДПИСИ СТОРОН:

Даритель _____ (Ф.И.О.) _____ (подпись)

Одаряемый _____ (Ф.И.О.) _____(подпись)

«__» _____ 2000 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 12. ДОГОВОРА РЕНТЫ ПО ОБЪЕКТАМ НЕДВИЖИМОСТИ

ДОГОВОР ПОСТОЯННОЙ РЕНТЫ

_____ *«___»* _____ *2*00__ г.

_____ *(Ф.И.О. гражданина или наименование коммерческой организации),* именуемый в дальнейшем «Получатель ренты» с одной стороны, и _____ *(Ф.И.О. гражданина или наименование юридического лица),* именуемый в дальнейшем «Плательщик ренты», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Получатель ренты передает Плательщику ренты в собственность земельный участок, а Плательщик ренты обязуется в обмен на полученный земельный участок выплачивать Получателю ренту бессрочно в виде _____ (указать форму выплаты ренты).

1.2. Земельный участок, передаваемый под выплату ренты, имеет кадастровый № _____, общая площадь составляет _____ *(кв. м, га),* расположен на землях _____ *(основное целевое назначение земельного участка).* Земельный участок находится по адресу: _____.

Расположенные на земельном участке объекты недвижимости _____ *(указать объекты недвижимости),* также подлежат *(или не подлежат)* передаче Плательщику ренты по настоящему договору.

1.3. Земельный участок, передаваемый под выплату ренты, принадлежит Получателю ренты на праве _____ *(указатьправо),* удостоверенном _____ *(указать название документа, удостоверяющего право Получателя рентына предмет договора, номер, кем и когда аыдан).*

1.4. Нормативная цена земли составляет _____ рублей *(указать сумму в рублях),* согласно прилагаемому к настоящему договору акту.

1.5. Оценка земельного участка произведена _____ *(по соглашению сторон, профессиональным оценщиком)* и установлена в сумме _____ рублей *(указать сумму в рублях, но не ниже нормативной цены земли).*

1.6. Оценка объектов недвижимости, передаваемых под выплату рентыты по настоящему договору установлена в сумме _____ рублей *(указать сумму в рублях),* согласно прилагаемой к настоящему договору сводной ведомости оценки строений, зданий и сооружений.

1.7. Акт оценки № ____ 19__г. *(указать* в с*лучае оценки предмета договора профессиональным оценщиком).*

2. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

2.1. Настоящий договор заключен на неопределенный срок (бессрочно).

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Получатель ренты вправе передать свои права *(на получение рентных платежей и др.)* по наследству или в порядке правопреемства.

3.1.1. Получатель ренты вправе требовать выкупа ренты Плательщиком в случае если:

– Плательщик ренты просрочил ее выплату более чем на _____;

– Плательщик ренты нарушил свои обязательства по обеспечению выплаты ренты, предусмотренные п. 3.3. настоящего раздела;

– Плательщик ренты признан судом неплатежеспособным, либо возникли обстоятельства, явно свидетельствующие о том, что дальнейшая выплата ренты в размере и в сроки, предусмотренные настоящим договором, невозможна;

– земельный участок, являющийся предметом настоящего договора поступил в общую собственность или разделен между несколькими лицами;

_____ *(иные случаи, предусмотренные соглашением сторон).*

3.1.2. Получатель ренты вправе расторгнуть договор и требовать возмещения убытков, вызванных расторжением договора в случае невыполнения Плательщиком ренты обязанностей, предусмотренных настоящим договором.

3.1.3. В обеспечение исполнения обязательства Плательщика ренты по выплате ренты, Получатель ренты вправе заложить земельный участок, переданный под выплату ренты по настоящему договору.

3.2. Получатель ренты обязан предупредить Плательщика ренты о всех известных ему правах третьих лиц на предмет договора.

3.3. Плательщик ренты вправе отказаться от дальнейшей выплаты ренты путем ее выкупа.

3.4. В обеспечение исполнения своих обязательств по настоящему договору Плательщик ренты обязуется предоставить _____ *(залог, поручительство, банковская гарантия, задаток, иные виды обеспечения исполнения обязательства).*

3.4.1. Плательщик ренты обязан:

– выплачивать Получателю ренту в размере и в сроки, установленные пунктами 4 и 5 настоящего договора;

– уплатить Получателю ренты проценты за просрочку выплаты ренты;

– предоставлять обеспечение исполнения своих обязательств или застраховать риск ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение этих обязательств;

– возместить убытки, вызванные расторжением договора из-за невыполнения Плательщиком ренты своих обязанностей по настоящему договору.

3.5. Права и обязанности сторон, не предусмотренные настоящим договором, определяются в соответствии с законодательством Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

4. ФОРМА И РАЗМЕР ПОСТОЯННОЙ РЕНТЫ

4.1. По настоящему договору постоянная рента выплачивается в виде: _____ *(указать, в какой форме установлена постоянная рента: в денежной форме; в виде предоставления вещей, выполнения работ или оказания услуг, соответствующих по стоимости денежной сумме ренты).*

4.2. Размер постоянной ренты подлежит увеличению пропорционально увеличению минимального размера оплаты труда.

5. СРОКИ ВЫПЛАТЫ ПОСТОЯННОЙ РЕНТЫ

5.1. Постоянная рента выплачивается _____ (указать периодичность выплаты ренты).

6. ВЫКУП ПОСТОЯННОЙ РЕНТЫ

6.1. Выкуп постоянной ренты осуществляется путем единовременного внесения Плательщиком выкупной цены постоянной ренты Получателю ренты.

6.1.1. Заявление об отказе Плательщика ренты от дальнейшей выплаты ренты, оформленное письменно, подается Получателю ренты не позднее чем за _____ *(указать срок)* до прекращения выплатыренты.

6.1.2. Выкупная цена постоянной ренты составляет _____ *(указатьсумму в рублях).*

6.2. Право на выкуп постоянной ренты не может быть осуществлено _____ *(при жизни Получателя ренты либо указать любой иной срок, но не более тридцати лет с момента заключения договора).*

6. З. Обязательство по выплате ренты прекращается с момента получения всей суммы выкупа Получателем ренты,

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

7.1. За просрочку выплаты ренты на срок более _____, Плательщик ренты выплачивает Получателю ренты штраф в размере ____ % от суммы _____ *(указать, от какой-суммы зависитисчисление процентов, например, от суммы очередного платежа).*

8. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

8.1. Споры, возникающие при исполнении настоящего договора, разрешаются по соглашению между Получателем ренты и Плательщиком ренты.

8.2. При невозможности достижения соглашения между сторонами, возникшие споры разрешаются в суде

9. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

10. ИЗМЕНЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

10.1. Все изменения и дополнения к настоящему договору должны быть совершены в письменной форме, подписаны сторонами, нотариально удостоверены и зарегистрированы в том же органе юстиции, который зарегистрировал настоящий договор.

10.2. Обязательства сторон по настоящему договору прекращаются в случае:

– выкупа Плательщиком постоянной ренты по собственному желанию, а также в случаях, предусмотренных п. 3.1.1. настоящего договора;

– расторжения договора по требованию Получателя ренты в случае нарушения Плательщиком ренты своих обязательств;

– отказа Получателя ренты от дальнейшего получения рентных платежей.

11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Настоящий договор вступает в силу с момента государственной регистрации в органе юстиции по месту нахождения земельного участка нотариально удостоверенного договора.

11.2. Договор составлен в _____ экземплярах.

11.3. Расходы по заключению настоящего договора оплачивает _____ *(Получатель ренты, Плательщик рентыили другое лицо – Ф.И.О. гражданина, наименование организации).*

11.4. В качестве неотъемлемой части к настоящему договору прилагаются:

– свидетельство о праве, на котором земельный участок принадлежит Получателю ренты, выданное

– план земельного участка или чертеж границ земельного участка;

– сводная ведомость оценки строений, зданий и сооружений, расположенных на земельном участке (прилагается при включении строений, зданий и сооружений в предмет договора);

– доверенность лица, уполномоченного Получателем ренты выступать от его имени при заключении договора (прилагается в случае подписания договора лицом, уполномоченным Получателем ренты);

– доверенность лица, уполномоченного Плательщиком ренты выступать от его имени при заключении договора (прилагается в случае подписания договора лицом, уполномоченным Плательщиком ренты);

– акт установления нормативной цены земельного участка, выданный районным (городским) комитетом по земельным ресурсам и землеустройству;

– копии договоров аренды, временного пользования, залога, заключенных Получателем ренты с третьими лицами по предмету настоящего договора;

– акт оценки предмета договора (в случае оценки предмета настоящего договора профессиональным оценщиком).

12. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА, БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Получатель ренты паспорт _____(серия, *номер, кем и когда выдан)*

адрес _____

Банковские реквизиты _____

Плательщик ренты паспорт _____*(серия, номер, кем и когда выдан)*

адрес _____

Банковские реквизиты _____

13. РЕКВИЗИТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОЦЕНЩИКА

_____*(полное наименование)*

Юридический адрес _____

Номер лицензии _____

_____*(Ф.И.О. предпринимателя или руководителя фирмы)*

Настоящий договор подписан «__» _____ 20__г. в _____ *(наименование населенного пункта и его административная принадлежность).*

ДОГОВОР ПОЖИЗЕННОЙ РЕНТЫ

_____ *«___»* _____ *200__* г.

_____ *(Ф.И.О. гражданина или наименование коммерческой организации),* именуемый в дальнейшем «Получатель ренты» с одной стороны, и

_____ *(Ф.И.О. гражданина или наименование юридического лица),* именуемый в дальнейшем «Плательщик ренты», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Получатель ренты, передает Плательщику ренты в собственность земельный участок, а Плательщик обязуется в обмен на полученный земельный участок выплачивать Получателю ренту пожизненно в размере _____ рублей *(указать сумму в рублях).*

1.2. Земельный участок, передаваемый под выплату пожизненной ренты, имеет кадастровый № ____, общая площадь составляет _____ *(кв. м, га),* расположен на землях _____*(основное целевое назначениеземельного участка).* Земельный участок находится по адресу: _____.

1.3. Земельный участок, передаваемый под выплату пожизненной ренты принадлежит Получателю ренты на праве _____ *(указать право),* удостоверенном _____ *(указать название документа, удостоверяющего право Получателя ренты* на *предмет договора, номер, кем и когда выдан).*

1.4. Нормативная цена земли составляет _____ рублей *(указать сумму в рублях),* согласно прилагаемому к настоящему договору акту.

1.5. Оценка земельного участка произведена _____ *(по соглашению сторон, профессиональным оценщиком)* и установлена в сумме _____ рублей *(не ниже нормативной цены, земли).*

1.6. Оценка объектов недвижимости, передаваемых под выплату ренты по настоящему договору установлена в сумме _____ рублей *(указать сумму в рублях),* согласно прилагаемой к настоящему договору сводной ведомости оценки строений, зданий и сооружений.

1.7. Акт оценки № _____ от «__» _____ 19__г. *(указать в случае оценки предмета договора профессиональным оценщиком).*

2. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

2.1. Настоящий договор заключен на срок, равный жизни Получателя пожизненной ренты.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Получатель пожизненной ренты вправе передать свои права, предусмотренные настоящим договором и законом *(на получение рентных платежей и др.),* по наследству.

3.1.1. Получатель ренты вправе требовать выкупа ренты Плательщиком в случае когда:

– Плательщик ренты просрочил ее выплату более чем на _____;

– Плательщик ренты нарушил свои обязательства по обеспечению выплаты ренты, предусмотренные п. 3.4. настоящего раздела;

– Плательщик ренты признан судом неплатежеспособным, либо возникли обстоятельства, явно свидетельствующие о том, что дальнейшая выплата ренты в размере и в сроки, предусмотренные настоящим договором, невозможна;

– земельный участок, являющийся предметом настоящего договора, поступил в общую собственность или разделен между несколькими лицами;

_____ *(иные случаи, предусмотренные соглашением сторон).*

3.1.2. В случае существенного нарушения условий настоящего договора Плательщиком ренты Получатель ренты вправе:

– расторгнуть договор и требовать возмещения убытков, понесенных расторжением;

– требовать выкупа ренты Плательщиком;

– требовать возврата земельного участка, переданного под выплату ренты.

3.1.3. В обеспечение исполнения обязательства Плательщика ренты по выплате ренты. Получатель ренты вправе заложить земельный участок, переданный под выплату ренты по настоящему договору.

3.1.4. Получатель ренты вправе расторгнуть договор в случае утраты обеспечения, указанного в п. 3.4. настоящего договора иль ухудшения его условий по обстоятельствам, за которые Получатель ренты не отвечает.

3.1.5. В случае просрочки Плательщиком ренты выплаты ренты более чем на _____ *(указать срок).* Получатель ренты вправе требовать от Плательщика уплаты _____ *%* от суммы _____.

3.2. Получатель ренты обязан предупредить Плательщика ренты обо всех известных ему правах третьих лиц на предмет договора.

3.3. Плательщик ренты вправе отказаться от дальнейшей выплаты ренты путем ее выкупа.

3.4. В обеспечение исполнения своих обязательств по настоящему договору Плательщик ренты обязуется предоставить _____ *(поручительство, банковскую гарантию, задаток, иные виды обеспечения исполнения обязательства).*

3.4.1. Плательщик ренты обязан:

– выплачивать Получателю ренту в размере и в сроки, установленные в разделе 4 и 5 настоящего договора;

– уплатить Получателю ренты проценты за просрочку выплаты ренты;

– предоставить обеспечение исполнения своих обязательств по выплате жизненной ренты или застраховать риск ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение этих обязательств;

– возместить убытки, вызванные расторжением договора из-за невыполнения Плательщиком своих обязанностей по настоящему договору;

– вернуть земельный участок, переданный ему в собственность под выплату пожизненной ренты, в случаях, предусмотренных п. 3.1.2. настоящего договора;

– выкупить ренту в случае существенного нарушения Плательщиком ренты условий настоящего договора.

3.5. Права и обязанности сторон, не предусмотренные настоящим договором, определяются в соответствии с законодательством России-Федерации и субъектов Российской Федерации.

4. РАЗМЕР ПОЖИЗНЕННОЙ РЕНТЫ

4.1. По настоящему договору пожизненная рента выплачивается в

4.2. Размер пожизненной ренты устанавливается из расчета ежемесячной выплаты и подлежит увеличению пропорционально увеличению минимального размера оплаты труда.

5. СРОКИ ВЫПЛАТЫ ПОЖИЗНЕНОЙ РЕНТЫ

5.1. Пожизненная рента выплачивается по окончании каждого календарного месяца *(или указать иную периодичность выплаты пожизненной ренты)*.

6. ВЫКУП ПОЖИЗНЕННОЙ РЕНТЫ

6.1. Выкуп пожизненной ренты осуществляется путем единовременного внесения Плательщиком выкупной цены пожизненной ренты Получателю.

6.1.1. Заявление об отказе Плательщика от дальнейшей выплаты ты, оформленное письменно, подается Получателю ренты не позднее за _____ *(указать срок)* до прекращения выплаты ренты.

6.1.2. Выкупная цена пожизненной ренты составляет _____ *(указать сумму в рублях)*.

6.2. Право на выкуп пожизненной ренты не может быть осуществлено _____ *(при жизни Получателя ренты либо указать любой иной срок, но не более тридцати лет с момента заключения настоящего договора)*.

6.3. Обязательство по выплате ренты прекращается с момента получения всей суммы выкупа Получателем ренты.

7. ОТВЕТСТВЕНОСТЬ СТОРОН

7.1. За просрочку выплаты ренты на срок более _____ Плательщик ренты выплачивает Получателю ренты штраф в размере _____ *%* от суммы_____ *(указать, от какой суммы, зависит исчисление процентов, например, от суммы очередного платежа)*.

8. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

8.1. Споры, возникающие при исполнении настоящего договора, решаются по соглашению между Получателем ренты и Плательщиком ренты.

8.2. При невозможности достижения соглашения между сторонами, возникшие споры разрешаются в суде.

9. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

10. ИЗМЕНЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

10.1. Все изменения и дополнения к настоящему договору должны быть совершены в письменной форме, подписаны сторонами, нотариально удостоверены и зарегистрированы в том же органе юстиции, который зарегистрировал настоящий договор.

10.2. Обязательства сторон по настоящему договору прекращаются в случае:

– расторжения договора по требованию Получателя ренты в случае нарушения Плательщиком ренты своих обязательств;

– отказа Получателя ренты от дальнейшего получения рентных платежей;

– смерти Получателя ренты;

– существенного нарушения договора Плательщиком ренты;

– выкупа Плательщиком земельного участка, переданного под выплату ренты по собственному желанию, а также в случаях, предусмотренных п. 3.1.1. настоящего договора.

11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Настоящий договор вступает в силу с момента государственной регистрации в органе юстиции по месту нахождения земельного участка нотариально удостоверенного договора.

11.2. Договор составлен в _____ экземплярах.

11.3. Расходы по заключению настоящего договора оплачивает _____ *(Получатель ренты, Плательщикренты или другое лицо – Ф.И.О. гражданина).*

11.4. В качестве неотъемлемой части к настоящему договору прилагаются:

– свидетельство о праве, на котором земельный участок принадлежит Получателю ренты, выданное

– план земельного участка или чертеж границ земельного участка;

– сводная ведомость оценки строений, зданий и сооружений, расположенных на земельном участке (прилагается при включении строений, зданий и сооружений в предмет договора);

– доверенность лица, уполномоченного Получателем ренты выступать от его имени при заключении договора (прилагается в случае подписания договора лицом, уполномоченным Получателем);

– доверенность лица, уполномоченного Плательщиком ренты выступать от его имени при заключении договора (прилагается в случае подписания договора лицом, уполномоченным Плательщиком);

– акт установления нормативной цены земельного участка, выданный районным (городским) комитетом по земельным ресурсам и землеустройству:

– копии договоров аренды, временного пользования, залога, заключенных Получателем ренты с третьими лицами по предмету настоящего договора;

– акт оценки предмета договора (в случае оценки предмета настоящего договора профессиональным оценщиком).

12. АДРЕСА, БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Получатель ренты паспорт (серия, *номер, кем и когда выдан)* _____

адрес _____

Банковские реквизиты) _____

Плательщик ренты паспорт *(серия, номер, кем и когда выдан)* _____

адрес _____

Банковские реквизиты) _____

13. РЕКВИЗИТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОЦЕНЩИКА

_____ *(полное наименование)*

Юридический адрес _____

Номер лицензии _____

_____ *(Ф.И.О. предпринимателя или руководителя фирмы)*

Настоящий договор подписан «__» _____ 200__г. в _____ *(наименование населенного пункта и его административная принадлежность).*

ДОГОВОР ПОЖИЗНЕННОГО СОДЕРЖАНИЯ С ИЖДИВЕНИЕМ

_____ *«___»* _____ *2*00__ г.

_____ *(Ф.И.О. гражданина или наименование коммерческой организации),* именуемый в дальнейшем «Получатель ренты» с одной стороны, и

_____ *(Ф.И.О. гражданина или наименование юридического лица),* именуемый в дальнейшем «Плательщик ренты», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Получатель ренты, передает Плательщику ренты в собственность земельный участок, а Плательщик ренты обязуется в обмен на полученный земельный участок осуществлять пожизненное содержание с иждивением Получателя ренты.

1.2. Земельный участок, переданный на обеспечение пожизненного содержания, имеет кадастровый № ____, общая площадь составляет _____ *(основное целевое назначение земельного участка).*

Земельный участок находится по адресу: _____.

Расположенные на земельном участке объекты недвижимости _____ *(указать объекты недвижимости),* также подлежат *(или не подлежат)* передаче Плательщику ренты по настоящему договору.

1.3. Земельный участок, являющийся предметом настоящего договора, принадлежит Получателю ренты на праве _____ *(указать право),* удостоверенном _____ *(указать название документа, удостоверяющего право Получателя ренты, на предмет договора, номер, кем и когда выдан).*

1.4. Нормативная цена земли составляет _____ рублей *(указать сумму в рублях),* согласно прилагаемому к настоящему договору акту.

1.5. Оценка земельного участка произведена _____ *(по соглашению сторон, профессиональным оценщиком)* и установлена в сумме _____ рублей*(не ниже нормативной цены земли).*

1.6. Оценка объектов недвижимости, передаваемых под выплату ренты по настоящему договору установлена в сумме _____ рублей *(указать сумму в рублях),* согласно прилагаемой к настоящему договору сводной ведомости оценки строений, зданий и сооружений.

1.7. Акт оценки № _____ от «__» _____ 19__г. *(указать* в *случае оценки предмета договора профессиональным оценщиком).*

2. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

2.1. Настоящий договор заключен на срок, равный жизни Получателя пожизненного содержания.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Получатель пожизненного содержания вправе:

– указать в договоре в качестве Получателя не себя, а любое другое лицо *(гражданина);*

– требовать возврата земельного участка, переданного в обеспечение пожизненного содержания:

– требовать выплаты ему выкупной цены ренты.

3.1.1. При существенном нарушении Плательщиком ренты своих обязательств Получатель вправе:

– расторгнуть договор и требовать возмещения убытков, вызванных расторжением договора;

– требовать выкупа ренты Плательщиком;

– требовать уплаты процентов за просрочку выплаты ренты Плательщиком.

3.1.2. Получатель ренты вправе требовать выкупа ренты Плательщикомесли:

– Плательщик ренты просрочил ее выплату более чем на _____;

– Плательщик ренты нарушил свои обязательства по обеспечению выплаты ренты, предусмотренные п. 3.4. настоящего договора;

– Плательщик ренты признан судом неплатежеспособным, либо возникли обстоятельства, явно свидетельствующие о том, что дальнейшая выплата ренты в размере и в сроки, предусмотренные настоящим договором, невозможна;

– земельный участок, являющийся предметом настоящего договора, поступил в общую собственность или разделен между несколькими лицами;

_____ *(иные случаи, предусмотренные соглашением, сторон).*

3.1.3. В обеспечение исполнения обязательства Плательщика ренты по выплате ренты Получатель ренты вправе заложить земельный участок, переданный под выплату ренты по настоящему договору.

3.1.4. Получатель ренты вправе расторгнуть настоящий договор в случае утраты обеспечения, указанного в п. 3.4. договора или ухудшения его условий по обстоятельствам, за которые Получатель ренты не отвечает.

3.2. Получатель ренты обязан предупредить Плательщика ренты обо всех известных ему правах третьих лиц на предмет договора.

3.3. Плательщик ренты вправе отказаться от дальнейшей выплаты ренты путем ее выкупа.

3.3.1. Плательщик ренты вправе с согласия Получателя ренты:

– отчуждать земельный участок;

– сдавать земельный участок в залог и иным образом его обременять.

3.4. В обеспечение исполнения своих обязательств по настоящему договору Плательщик ренты обязуется предоставить _____ *(залог, поручительство, банковскую гарантию, задаток, иные видыобеспечения исполнения обязательства).*

3.4.1. Плательщик ренты обязан:

– выплачивать Получателю ренту в размере и в сроки, установленные в разделах 4 и 5 настоящего договора;

– уплатить Получателю ренты проценты за просрочку выплаты ренты;

– предоставить обеспечение исполнения своих обязательств по предоставлению пожизненного содержания или застраховать риск ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение этих обязательств;

– возместить убытки, вызванные расторжением договора из-за невыполнения Плательщиком своих обязанностей по настоящему договору;

– вернуть земельный участок, переданный ему в собственность под предоставление пожизненного содержания;

– выкупить ренту в случае существенного нарушения Плательщиком условий настоящего договора.

3.4.2. Плательщик ренты обязан поддерживать земельный участок, переданный в обеспечение пожизненного содержания в состоянии, пригодном для использования земельного участка по целевому назначению, и принимать необходимые меры для того, чтобы не снижалась первоначальная стоимость земельного участка.

3.5. Права и обязанности сторон, не предусмотренные настоящим договором, определяются в соответствии с законодательством Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

4. ФОРМА, РАЗМЕР И СТОИМОСТЬ ПОЖИЗНЕННОГО СОДЕРЖАНИЯ

4.1. Стороны договорились, что пожизненное содержание с иждивением включает _____ *(например, обеспечение потребности Получателя ренты в жилище, питании, одежде, медикаментах; оплата медицинских услуг; риту-альных услуг и т. п.).*

4.1.1. Натуральное содержание с иждивением может быть заменено на периодические выплаты в денежной сумме _____ рублей.

4.2. Размер пожизненного содержания устанавливается из расчета ежемесячной выплаты и подлежит увеличению пропорционально увеличению минимального размера оплаты труда.

4.3. Общая стоимость содержания в месяц составляет _____ рублей *(но не менее двух минимальных размеров оплаты труда).*

5. СРОКИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОЖИЗНЕННОГО СОДЕРЖАНИЯ

5.1. Предоставление пожизненного содержания производится по окончании каждого календарного месяца *(или указать иную периодичность предоставления содержания).*

6. ВЫКУП ПОЖИЗНЕННОГО СОДЕРЖАНИЯ

6.1. Выкуп пожизненного содержания осуществляется путем единовременного внесения Плательщиком ренты выкупной цены пожизненного содержания Получателю ренты.

6.1.1. Заявление об отказе Плательщика от дальнейшего предоставления содержания, оформленное письменно, подается Получателю ренты не позднее чем за _____ *(указать срок)* до прекращения предоставления содержания.

6.1.2. Выкупная цена пожизненного содержания составляет _____ *(указать сумму в рублях).*

6.2. Обязательство по предоставлению содержания прекращается с момента получения всей суммы выкупа Получателем ренты.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

7.1. За просрочку выплаты ренты на срок более _____, Плательщик ренты выплачивает Получателю ренты штраф в размере _____ от суммы _____ *(указать, от какой суммы зависит* ис*числение процентов, например, от суммы очередного платежа).*

8. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

8.1. Споры, возникающие при исполнении настоящего договора, разрешаются по соглашению между Получателем ренты и Плательщиком ренты.

8.2. При невозможности достижения соглашения между сторонами, возникшие споры разрешаются в суде.

9. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

10. ИЗМЕНЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

10.1. Все изменения и дополнения к настоящему договору должны быть совершены в письменной форме, подписаны сторонами, нотариально удостоверены и зарегистрированы в том же органе, который зарегистрировал настоящий договор.

10.2. Обязательства сторон по настоящему договору прекращаются в случае;

– расторжения договора по страхованию Получателя ренты в случае нарушения Плательщиком ренты своих обязательств;

– отказа Получателя ренты от дальнейшего получения рентных платежей;

– смерти Получателя ренты;

– существенного нарушения договора Плательщиком ренты;

– выкупа Плательщиком земельного участка, переданного под выплату ренты по собственному желанию, а также в случаях, предусмотренных п. 3.1.2. настоящего договора;

– по соглашению сторон.

11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Настоящий договор вступает в силу с момента государственной регистрации в органе юстиции по месту нахождения земельного участка нотариально удостоверенного договора.

11.2. Договор составлен в _____ экземплярах.

11.3. Расходы по заключению настоящего договора оплачивает _____ *(Получатель ренты, Плательщик ренты или другое лицо – Ф.И.О. гражданина).*

11.4. К настоящему договору прилагаются:

– свидетельство о праве, на котором земельный участок принадлежит Получателю ренты, выданное _____;

– план земельного участка или чертеж границ земельного участка;

– сводная ведомость оценки строений, зданий и сооружений, расположенных на земельном участке (прилагается при включении строений, зданий и сооружений в предмет договора);

– доверенность лица, уполномоченного Получателем ренты выступать от его имени при заключении договора (прилагается в случае подписания договора лицом, уполномоченным Получателем);

– доверенность лица, уполномоченного Плательщиком ренты выступать от его имени при заключении договора (прилагается в случае подписания договора лицом, уполномоченным Плательщиком);

– акт установления нормативной цены земельного участка, выданный районным (городским) комитетом по земельным ресурсам и землеустройству:

– копии договоров аренды, временного пользования, залога, заключенных Получателем ренты с третьими лицами по предмету настоящего договора;

– акт оценки предмета договора (в случае оценки предмета настоящего договора профессиональным оценщиком).

12. АДРЕСА, БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Получатель ренты паспорт (серия, *номер, кем и когда выдан)* _____

адрес _____

Банковские реквизиты _____

Плательщик ренты паспорт *(серия, номер, кем и когда выдан)* _____

адрес _____

Банковские реквизиты _____

13. РЕКВИЗИТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОЦЕНЩИКА

_____*(полное наименование)*

Юридический адрес _____

Номер лицензии _____

_____ *(Ф.И.О. предпринимателя или руководителя фирмы)*

Настоящий договор подписан «__» _____ 200__г. в _____ *(наименование населенного пункта и его административная принадлежность).*

ПРИЛОЖЕНИЕ 13. ДОГОВОРА АРЕНДЫ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

ДОГОВОР АРЕНДЫ ЗЕМЕЛЬНОЙ ДОЛИ

_____ *«___»* _____ *2*00__ г.

По настоящему Договору собственник земельной доли _____ *(Ф.И.О.),* далее именуемый «Арендодателем» передает в аренду свою долю _____ *(выделенная, не выделенная в натуре)*, право на которую удостоверено свидетельством на право собственности на землю, серия _____№ _____, выданным «__» _____ 199__г. Комитетом по земельным ресурсам и землеустройству _____района *(наименование субъекта РФ)*

_____ *(кому – наименование организации (предприятия))*

в лице _____ *(Ф.И.О., должность),* действующего на основании _____ *(вид учредительных документов),* зарегистрированных «__» _____ 199__г., № ____

или крестьянскому (фермерскому) хозяйству в лице _____ *(Ф.И.О.)*, далее именуемому «Арендатором», который принимает в аренду земельную долю общей площадью сельскохозяйственных угодий ____ га, с качественной оценкой _____ балло-гектаров, из них пашни _____ га, _____ балло-гектаров для производства сельскохозяйственной продукции на нижеследующих условиях:

1. Настоящий Договор заключен сроком на _____ и вступает в силу с момента его регистрации в комитете по земельным ресурсам и землеустройству района _____.

2. По истечении срока действия Договора он может быть продлен по договоренности сторон. При этом стороны не позднее чем за _____ до истечения срока его действия в письменной форме должны уведомить друг друга о своих намерениях.

3. Арендная плата за земельную долю в денежном выражении составляет _____ рублей в год (_____ минимальных размеров оплаты труда) и увеличивается пропорционально увеличению минимальной заработной платы.

В размере вышеуказанной суммы Арендодатель может получать арендную плату в денежной форме, в виде натуральной оплаты (продукцией) и оказания услуг или путем комбинированных выплат.

По настоящему Договору арендная плата выплачивается в нижеследующем виде и размере:

Виды арендной платы	Ежегодный размер платежа, руб. или в натуре	Размер выплат на каждый срок платежа	Сроки (конкретная дата или периодичность) платежей
1. Деньги			
2. Продукция:			
а)			
б)			
3. Предоставление услуг:			
а)			
б)			

Налоговые и иные платежи за землю могут засчитываться в счет арендной плоты при наличии соглашения сторон в случаеих уплаты Арендатором.

Размер арендной платы может пересматриваться по соглашению сторон.

Выплату налоговых и иных платежей за землю принимает на себя _____*(Арендодатель или Арендатор)*.

В случае неуплаты арендной платы в установленные Договором сроки Арендатор уплачивает Арендодателю неустойку в размере ____ % от суммы неуплаты за каждый день просрочки, но не более ____ % суммы годовой арендной платы.

Неиспользование земельной доли Арендатором не может служить основанием для отказа в выплате арендной платы Арендодателю.

4. Арендатор имеет право:

– осуществлять от имени Арендодателя действия оп выделению в натуре земельного участка, размер которого соответствует размеру арендованной земельной доли с учетом качества земель в балло– гектарах;

– использовать земельный участок, соответствующий арендованной земельной доле, только для производства сельскохозяйственной продукции;

– на возобновление в преимущественном порядке Договорана новый срок или выкуп земельной доли при ее продаже на прочих равных условиях перед другими лицами;

– производить улучшение земель с учетом экологических требований. В случаях, когда улучшение земель Арендатор произвел за счет собственных средств и с согласия Арендодателя, Арендатор имеет право после прекращения Договора на возмещение стоимости затрат на эти улучшения, если иное не предусмотрено Договором аренды. При проведении улучшения земель без согласия Арендодателя затраты на улучшение возмещению не подлежат;

– потребовать уменьшения размера арендной платы, если в силу обстоятельств, за которые он не отвечает, условия пользования, предусмотренное настоящим Договором, или состояние земель существенно ухудшились;

– обращаться в суд по вопросам нарушения Арендодателем условий и положений настоящего Договора.

5. Арендатор обязан:

– соблюдать установленный режим использования земель;

– не совершать действий, приводящих к ухудшениюкачественныххарактеристик земель и экологической обстановкина арендованной территории;

– возмещать Арендодателю убытки в связи ухудшением качества земель в результате своей хозяйственной деятельности;

– своевременно в соответствии с Договором вносить арендную плату;

– после окончания срока действия Договора возвратить участок Арендодателю в состоянии и качестве не хуже первоначального.

6. Арендодатель имеет право:

– вносить по согласованию с Арендатором в Договор необходимые изменения и дополнения, вытекающие из действующих законодательных и нормативных актов, регулирующих использование земель;

– на возмещение убытков, причиненных ухудшением качества земель в результате деятельности Арендатора;

– посещать земельный участок в целях контроля за использованием и состоянием земель;

– обращаться в суд по вопросам нарушения Арендатором условий и положений настоящего Договора.

7. Арендодатель обязан:

– выполнять в полном объеме все условия Договора;

– не вмешиваться в хозяйственную деятельность Арендатора;

– в случаях, связанных с необходимостью изъятия у Арендодателя земельного участка для государственные и муниципальных нужд, возместить Арендатору возникающие при этом убытки, включая упущенную выгоду, принимая во внимание свои интересы и интересы Арендатора;

– обеспечить возможность реализации Арендатором преимущественного права на продление Договора или права выкупа земельного участка при прочих равных условиях перед другими лицами.

8. Стороны согласны нести расходы, связанные с оформлением и регистрацией настоящего Договора и выделением земельной доли в натуре следующим образом

9. Изменение условий Договора и его прекращение до истечения срока, допускается по письменному соглашению сторон, но до начала или после окончания полевых сельскохозяйственных работ.

Досрочное расторжение Договора в одностороннем порядке возможно только по решению суда.

За нарушение условий Договора стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

10. Земельные споры разрешаются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации судом или арбитражным судом.

11. Настоящий Договор составлен в трех экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, один из которых находится у Арендодателя, второй – у Арендатора; третий – у организации, осуществившей регистрацию настоящего Договора.

12. К Договору прилагается план границ земельного участка, переданного в аренду за счет земельной доли (после установления границ в натуре).

13. Адреса сторон:

Арендодатель паспорт *(серия, номер, кем и когда выдан)* _____

адрес _____

Банковские реквизиты _____

Арендатор паспорт *(серия, номер, кем и когда выдан)* _____

адрес _____

Банковские реквизиты _____

Регистрация комитета по земельным ресурсам и землеустройству _____ № _____ *(название комитета)*

М.П. _____ *(подпись)*

Регистрация комитета по земельным ресурсам и землеустройству _____№ _____ *(название комитета)*

М.П. _____ *(подпись)*

Настоящий договор подписан «___» _____ 200__г. в _____ (наименование населенного пункта и его административная принадлежность).

ДОГОВОР АРЕНДЫ ЗДАНИЯ (СООРУЖЕНИЯ, НЕЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ)

_____ *«___»* _____ *200__* г.

_____ *(Ф.И.О. гражданина или наименование коммерческой организации),* именуемый в дальнейшем «Арендодатель» с одной стороны, и

_____ *(Ф.И.О. гражданина или наименование юридического лица),* именуемый в дальнейшем «Арендатор», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Арендодатель обязуется предоставить здание (сооружение, нежилое помещение), находящееся в собственности Арендодателя, во временное владение и пользование Арендатору, а также обеспечить Арендатору свободный доступ в указанное здание (сооружение, нежилое помещение*) *(* далее потексту – «здание»)*.

Общая площадь предоставляемого здания _____ кв. метров.

Здание расположено по адресу _____.

Здание предоставляется Арендатору для _____ *(цели использования)*.

Техническая характеристика здания, предоставляемого Арендодателем, приведена в выписке из технического паспорта БТИ, выданной «__» _____ 199__г., являющейся неотъемлемой частью настоящего договора (Приложение № 1).

1.2. Оценочная стоимость здания с учетом норм амортизации и коэффициентов переоценки на день заключения настоящего договора составляет рублей

1.3. Арендодатель обязуется передать Арендатору во временное владение и пользование по настоящему договору электрооборудование, системы водоснабжения, канализации, телефонные линии и иное имущество, установленное в здании.

Перечень передаваемого имущества, установленного и находящегося в здании, приводится в Приложении № 2 к настоящему договору, являющемся неотъемлемой его частью.

1.4. Оборудование арендуемого здания средствами защиты от не-санкционированного проникновения посторонних лиц и противопожарной сигнализацией, а также организация, при необходимости, круглосуточной охраны производятся за счет _____ *(наименование стороны)*.

1.5. В случае, если Арендодатель выставит арендуемое здание для продажи, Арендатор имеет первоочередное право купить его по цене, назначенной Арендодателем для любого добросовестного приобретателя.

2. ПОРЯДОК ПЕРЕДАЧИ ЗДАНИЯ

2.1. Арендодатель в _____ срок после государственной регистрации настоящего договора передает Арендатору здание по акту сдачи-приемки, подписываемому представителями Арендодателя и Арендатора.

2.2. Вместе со зданием сдаче-приемке подлежит установленное и находящееся в здании имущество, указанное в Приложении № 2 к настоящему договору.

2.3. Здание должно быть передано в состоянии, соответствующем характеристикам, указанным в Приложении № 1 к настоящему договору и пригодном для дальнейшей эксплуатации.

Арендодатель отвечает за недостатки сданного в аренду здания, препятствующие пользованию им, даже если во время заключения договора он не знал об этих недостатках.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Арендодатель вправе:

– контролировать соблюдение Арендатором условий настоящего договора;

– беспрепятственно посещать сданное в аренду здание с целью реализации контрольных функций;

– осуществлять иные правомочия собственника, не ограниченные условиями настоящего договора.

3.2. Арендодатель обязан:

– предоставить Арендатору здание в порядке, установленном в раз– деле 2 настоящего договора;

– производить за свой счет капитальный ремонт здания;

– принимать необходимые меры к устранению аварий, возникших в здании не по вине Арендатора;

– информировать Арендатора о правах третьих лиц в отношении переданного по настоящему договору здания;

– в случае отчуждения здания информировать об этом Арендатора не позднее чем за _____ дней до совершения сделки; при этом переход права собственности на здание от Арендодателя к другому лицу не является основанием для изменения или расторжения настоящего договора.

3.3. Арендатор вправе:

– сдать переданное ему здание в субаренду любому юридическому или физическому лицу, предварительно получив письменное согласие Арендодателя;

– по истечении срока действия договора или при досрочном его расторжении изъять произведенные Арендатором в здании улучшения, которые могут быть отделены без ущерба для здания (отделимые улучшения);

– после прекращения настоящего договора получить от Арендодателя стоимость неотделимых улучшений здания, произведенных Арендатором за свой счет с предварительного письменного согласия Арендодателя;

– с письменного согласия Арендодателя и по согласованию с соответствующими государственными и муниципальными органами производить работы, связанные с перестройкой, перепланировкой либо иными изменениями, затрагивающими основную конструкцию здания;

– по истечении срока договора в приоритетном порядке требовать от Арендодателя заключения договора аренды здания на новый срок.

3.4. Арендатор обязан:

– принять от Арендодателя здание в порядке, установленном в раз-деле 2 настоящего договора;

– использовать здание только в соответствии *с* целями, указанными в п. 1.1. настоящего договора;

– своевременно вносить арендную плату, а также коммунальные платежи;

– производить за свой счет текущий ремонт здания и содержать его в пригодном для эксплуатации состоянии;

– соблюдать противопожарные, технические, санитарные и иные нормативные требования, предъявляемые к пользованию зданием;

– обеспечить представителям Арендодателя, а также управомоченных государственных и муниципальных органов свободный доступ в здание для осуществления контроля, выполнения аварийных, ремонтных и других работ;

– не позднее чем _____ *(срок)* до истечения срока действия договора сообщить Арендодателю о своем намерении освободить помещение или заключить договор аренды здания на новый срок.

4. СРОК ДЕЙСТВИЯ Я ДОГОВОРА

4.1. Настоящий договор вступает в силу в день его государственной регистрации и действует до «__» _____ 200__г.

Срок аренды составляет _____ *(лет, месяцев)*.

4.2. Арендатор _____ *(имеет, не имеет)* преимущественное право на заключение договора аренды здания на новый срок после истечения срока действия настоящего договора.

4.3. В случае, если после истечения срока настоящего договора Арендатор продолжает пользоваться зданием при отсутствии возражений со стороны Арендодателя, то договор аренды считается возобновленным на тех же условиях на неопределенный срок.

5. АРЕНДНАЯ ПЛАТА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

5.1. Арендатор уплачивает Арендодателю в течение срока действия настоящего договора арендную плату за предоставленное ему по настоящему договору здание в размере _____ рублей за один квадратный метр полезной площади в (месяц).

Ставка арендной платы включает: _____ *(НДС, плата за пользование земельным участком и др.)*

5.2. Указанная в п. 5.1 настоящего договора ставка арендной платы является окончательной, пересмотру и изменению в течение срока действия договора не подлежит.

5.3. В случае уменьшения размера полезной площади арендуемого помещения по причинам, не зависящим от Арендатора, последний имеет право на соразмерное уменьшение суммы вносимой арендной платы. Уменьшение арендной платы производится путем вычитания Арендатором соразмерной произошедшему уменьшению размера площади суммы следующего ежемесячного платежа.

5.4. Арендная плата за пользование помещением вносится Арендатором в следующем порядке:

– первый платеж в размере месячной арендной платы вносится в течение ____-дневного срока считая с даты подписания акта сдачи-приемки арендуемого здания;

– последующие платежи вносятся за каждый истекший месяц не позднее _____ числа _____ месяца, следующего за истекшим.

5.5. Арендная плата вносится путем перечисления Арендатором подлежащей уплате суммы на расчетный счет Арендодателя.

6. ДЕЙСТВИЕ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

6.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения договора в результате событий чрезвычайного характера, наступление которых сторона, не исполнившая обязательство полностью или частично, не могла ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами.

6.2. При наступлении указанных в пункте 6.1. обстоятельств сторона по настоящему договору, для которой создалась невозможность исполнения ее обязательств по договору, должна в кратчайший срок известить о них в письменной форме другую сторону с приложением соответствующих подтверждающих документов.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

7.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему договору стороны несут ответственность в соответствии с гражданским законодательством, действующим на территории Российской Федерации.

7.2. В случае невнесения арендной платы в сроки, установленные в настоящем договоре, Арендатор уплачивает Арендодателю неустойку в ___ % от суммы невнесенного платежа за каждый месяц просрочки, но не более _____ % от суммы платежа

7.3. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего договора, стороны будут стремиться разрешить путем переговоров.

В случае, если указанные споры и разногласия не могут быть разрешены путем переговоров, они подлежат разрешению в соответствии действующим законодательством в арбитражном суде _____ *(указать название и место нахождения арбитражного суда).*

8. РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

8.1. По требованию Арендодателя настоящий договор может быть расторгнут:

– при нецелевом использовании Арендатором здания;

– при существенном ухудшении состояния здания по вине Арендатора;

– при пропуске Арендатором сроков внесения арендной платы более _____ раз подряд.

8.2. По требованию Арендатора настоящий договор может быть расторгнут:

– при непредоставлении Арендодателем здания в срок, установленный договором;

– при возникновении событий или других юридических фактов, приведших здание в непригодное для эксплуатации состояние помимо воли Арендатора.

8.3. Настоящий договор может быть расторгнут досрочно также в случаях, предусмотренных законодательством.

9. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

9.1. В день заключения настоящего договора вся предшествующая переписка, документы и переговоры между сторонами по вопросам, являющимся его предметом, утрачивают силу.

9.2. Любые изменения и дополнения к настоящему договору должны быть совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями сторон.

9.3. Если какое-либо из положений настоящего договора в связи с изменением законодательства становится недействительным, это не затрагивает действительности остальных его положений. В случае необходимости стороны договорятся о замене недействительного положения положением, позволяющим достичь сходного результата.

9.4. Стороны обязаны извещать друг друга об изменении своих юридических адресов, номеров телефонов, телефаксов, телексов не позднее ____ дней со дня их изменения.

9.5. В случае ликвидации или реорганизации юридического лица, являющегося стороной настоящего договора, все его права и обязанности, вытекающие из договора, переходят к его правопреемнику.

9.6. В случаях, не предусмотренных настоящим договором, применяются правила, установленные гражданским законодательством, действующим на территории Российской Федерации.

10. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Арендодатель: _____

Арендатор: _____

Настоящий договор составлен в _____ экземплярах на русском языке. Все экземпляры идентичны и имеют одинаковую силу. У каждой из сторон находится один экземпляр настоящего договора.

К настоящему договору прилагаются: _____

ПОДПИСИ СТОРОН:

Арендодатель _____ М.П.

Арендатор _____ М.П.

ПРИЛОЖЕНИЕ 14. ОБРАЗЕЦ ОТЧЕТА ОБ ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Лицензия Министерства Юстиции РФ № 77 МВ 000059

Рег. № 78.030 от 22.07.99 г.

ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ О РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ

нежилого одно-двух-этажного здания, административно-производственного назначения, принадлежащего ОАО «Леноблагрострой», расположенного в промзоне Парнас (Выборгский район), г. Санкт-Петербург.

по состоянию на 01.09.99 г.

В соответствии с договором между ЗАО «» и ОАО «», произведена независимая оценка рыночной стоимости нежилого одно-двух-этажного здания, административно-производствен-ного назначения, принадлежащего ОАО «», расположенного в промзоне Парнас (Выборгский район), г. Санкт-Петербург, по состоянию на 01.09.99 г. для цели вклада в Уставный капитал.

Результаты оценки приведены в отчете, который является неотъемлемой частью настоящего заключения.

Рыночная стоимость объекта составляет:

28 120 560 (двадцать восемь миллионов сто двадцать тысяч пятьсот шестьдесят) рублей.

Результаты экспертного заключения соответствуют требованиям, изложенным в Международных Стандартах Оценки МСО 1–4 и могут быть использованы для целей планирования инвестиций, взноса в Уставный капитал с учетом ограничений, изложенных в настоящем отчете.

Заключение подготовили:

Аттестованный эксперт – оценщик Свидетельство № 07120/АН – Га Д.А.

Руководитель работы:

Директор Центра экспертизы и оценки – Че О.В.

Заключение утвердил:

Генеральный директор

Член Российского Общества оценщиков – Де В.А.

Заключение выдано заказчику *«___»* _____ *2*00__ г.

Подпись заказчика _____

СОДЕРЖАНИЕ

1. Сопроводительное письмо.
2. Акт осмотра объекта оценки.
3. Краткое изложение основных фактов и выводов.
4. Основные предположения и лимитирующие условия.
5. Сведения об объекте оценки
5.1. Объем и этапы исследования.
5.2. История объекта оценки.
5.3. Анализ среды местоположения объекта оценки.
5.4. Анализ местоположения объекта оценки.
5.5. Краткое описание объекта оценки.
5.5.1. Описание административно-производственное здания.
5.5.2. Благоустройство территории.
5.5.3. Оборудование, машины, механизмы.
6. Методика проведения оценки.

6.1. Этапы и способы оценки. Ряд понятий, требующих отдельного разъяснения. Процедура оценки

6.2. Определение рыночной стоимости объекта оценки

6.2.1. Определение стоимости объекта затратным подходом.

6.2.2. Определение стоимости объекта рыночным подходом.

6.2.3. Определение стоимости объекта доходным подходом.

6.2.4. Согласование результатов оценки и определение рыночной стоимости объекта.

7. Расчет стоимости прочего имущества.

7.1. Расчет стоимости передаточных устройств. Расчет стоимости инженерных сетей.

7.2. Расчет стоимости работ по благоустройству территории.

7.3. Расчет стоимости оборудования.

7.4. Оценка рыночной стоимости транспортных средств и оборудования.

8. Сводная таблица расчета рыночной стоимости административно-производственного здания.

9. Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования

9.1. Законодательно разрешенное использование.

9.2. Физически осуществимое использование.

9.3. Финансово осуществимое использование.

9.4. Максимальная эффективность.

10. Сертификат рыночной стоимости.

Приложение 1 «Расчетные таблицы»

Приложение 2 «Фотографии объекта»

Приложение 3 «Сопроводительные документы»

_____Всего 27 страниц

ПРИЛОЖЕНИЕ 15. ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ

Объемно-планировочные характеристики здания

Строительный объем здания 113100 м^3
Общая площадь застройки 34004,25 м^2
Жилая площадь 20402,55 м^2
Этажность 14 и 9 этажей
Высота этажа 2,5 м
Высота здания 37,89 м; 24,34 м
Количество лестничных клеток 10 клеток
Количество лифтовых шахт 20 шахт
Габариты здания в плане 260х10+17,5х10х2
Количество квартир 647

Основные характеристики конструктивных элементов здания

Конструктивная схема с продольными и поперечными несущими стенами.
Фундамент – сборные железобетонные блоки.
Цоколь и стены подполья – блоки бетонные.
Стены наружные – железобетонные панели.
Стены внутренние – железобетонные панели.
Перекрытия: чердачные – железобетонные междуэтажные – настилы.
Перегородки – гипсобетонные.
Лестницы – сборные железобетонные.
Лоджии – панели железобетонные многопустотные.
Ограждения лоджий – экраны железобетонные.
Крыша – мягкая, рулонная, по железобетонному настилу с осмолкой.
Оконные проемы – двойные створные.
Дверные проемы: наружные – деревянные щитовые внутренние – деревянные остекленные.
Полы – линолеум.
Встроенное оборудование – кладовые, антресоли.
Отделка внешняя – керамическая плитка.
Отделка внутренняя: в комнатах и передних – оклейка обоями обыкновенного качества, в кухнях, уборных, ванных комнатах – масляная покраска панелей на высоту 1,8 м., облицовка стен над кухонным рядом глазурованной плиткой на высоту 0,6 м.
Центральное отопление – металлические трубы.
Водопровод – хозяйственно-питьевой от наружной сети, оцинкованные железные трубы.
Канализация – бытовая в наружную сеть, фановые трубы.
Электроснабжение – от наружной сети, централизованное.
Освещение – лампами накаливания.

Устройство связи: радиотрансляция, телефонизация – централизованные, телевидение – 10 антенн.

Мусоропровод – с камерой на 1-ом этаже, со сменном контейнером, 10 шахт.

Горячее водоснабжение – металлические трубы.

Вентиляция – естественная.

Оборудование кухонь и санузлов: электрические плиты, унитазы, ванны – чугунные эмалированные, раковины.

ПРИЛОЖЕНИЕ 16. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕКИ В РОССИИ

Исторические исследования на предмет развития ипотеки заостряют внимание на становлении ипотечного кредита в дореволюционной России.

Дореволюционная Россия располагала разветвленной кредитной инфраструктурой. Она включала такие элементы, как специализированные земельные банки, сельские банки, ссудо-сберегательные и кредитные товарищества, общество взаимного поземельного кредита. Эти учреждения, как правило, выдавали кредиты под залог земель. Поэтому, в дореволюционных изданиях такой кредит часто назывался поземельным, а не ипотечным.

Начало ипотечного кредитования в России можно отнести к царствованию императрицы Елизаветы Петровны. В это время (1754 год) были открыты дворянские банки в Москве и Санкт-Петербурге.

Но, в своей неорганизованной форме, ипотечный кредит существовал и гораздо ранее.

Например, еще в XV веке появился вторичный заклад имения в другие руки, а также появились оговорки о том, что имение не заложено в другие руки.

В XVI залог земли распространился настолько, что появились соблазн и возможность злоупотреблять ипотечными займами, закладывая одну и ту же землю разным лицам или обманно занимать деньги, выдавая чужое имение за свое. По мере развития крепостного права при залоге имений, начинает играть важную роль количество крестьян, принадлежащих имению. В закладных подробно перечислялось поименное количество крестьян, причем, ставилось условие, что если впоследствии кого-либо из перечисленных крестьян не окажется, то кредитор имеет право взыскать за каждую крестьянскую голову 50 рублей.

Как было Указано выше, в 1754 году были созданы государственные кредитные учреждения: Санкт-Петербургская и Московская конторы Государственного банка для дворянства при Сенате и Сенатской конторе. Пользоваться ссудами данных кредитных учреждений могли только русские дворяне и иностранцы, которые находились в русском подданстве и владели недвижимыми имениями в пределах России. Срок ссуды определялся в один год с допущением двух отсрочек и взысканием процентных денег вперед.

С 1776 года дворянские банки начали выдавать ссуды крестьянам.

Следующий этап развития ипотечного кредитования в России начался во времена правления Екатерины II. Сначала она начала свою деятельность с дальнейшего развития дворянских банков. Но вскоре обнаружился ряд их недостатков. В первую очередь, это плохая проверка предоставляемых заемщиками поручительств. Также, недостатком было плохое соизмерение и учет операций по выдачи денег и их получению от населения.

В связи с этим, 28 июня 1786 года был издан манифест об учреждении государственного заемного банка, упразднивший прежние дворянские банки. Это было первое чисто ипотечное кредитное учреждение долгосрочного кредита. Срок ссуды определялся: для дворянства – 20 лет под 8 % годовых, для городов – 22 года под 7 % годовых.

С 19 февраля 1861 года (после отмены крепостного права) в России начинается массовое распространение кредитных учреждений.

Ниже приведены некоторые даты и события, связанные с дальнейшим развитием ипотечного кредитования в России.

1863 год – принятие устава первого после реформы специализированного земельного кредитного учреждения – Херсонского земельного банка.

1866 год – открытие первого государственного поземельного кредитного учреждения – общества взаимного поземельного кредита всероссийского масштаба.

1868 год – принятие устава сельских банков

1872 год – принятие правительственных мер, ограничивающих образование новых институтов в ближайшие двадцать лет вследствие активного роста банковских структур и возникновения сильной конкуренции.

1883 год – учреждение Крестьянского поземельного банка для выдачи ссуд крестьянам при покупке земли, находившихся в тяжелом экономическом положении.

1884 год – открыт банк по кредитованию землевладельцев – Государственный банк Российской империи.

1885 год – открытие Государственного Дворянского земельного банка для помощи дворянам на началах благотворительного кредита. Заемщикам предоставлялись различные льготы: процент по ссудам снижался с 5 до 4 %, были установлены 9 различных сроков возврата ссуд (от 11 до 66,5 лет). Потомственным дворянам могли выдаваться дополнительные ссуды.

К 1917 году в России уже существовало 21 земельный банк, Государственный Крестьянский поземельный банк, Дворянский банк, Особый отдел Государственного Дворянского банка и 18 частных банков.

ПРИЛОЖЕНИЕ 17. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Умные люди живут дольше. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем у малообразованных. До последнего времени считалось, что на продолжительность жизни человека в основном влияют три фактора: наследственность, образ жизни и экология. Однако ученые пришли к выводу, что умные живут дольше и меньше болеют. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем смертность малообразованных. Оказывается, мозг без нагрузки стареет гораздо быстрее. Ученые давно объясняют различия в состоянии здоровья разных людей их принадлежностью к разным социальным группам и разницей в уровне благосостояния. Британские ученые пополнили эту концепцию новыми данными. Оказывается, уровень интеллекта также влияет на состояние здоровья людей. Чем выше уровень интеллекта у ребенка, тем больше шансов у него прожить дольше. Оказывается, что «мальчики-очкарики» – наиболее выгодные женихи и предпочтительные мужчины-производители потомства. Предполагается, что спрос на «ботаников» у представительниц прекрасного пола резко возрастет. До революции в России наличие очков было признаком ума, состоятельности, интеллигентности, благородного происхождения. Сейчас интеллектуалов ценят во всем мире, переманивают из других стран (утечка мозгов), они являются основным фактором экономического роста и благосостояния нации. В России богачи – в основном хорошо образованные люди. Две трети из них имеют высшее образование. У большинства – 86 % – родители принадлежат к интеллигенции. Среди «капитанов» российского бизнеса практически отсутствуют люди без высшего образования. Ученые в качестве определяющих выделяют три основных критерия, влияющих на продолжительность жизни: наследственность (до 20 %), образ жизни (до 55 %) и экологические факторы (20 %). При этом в показателе «образ жизни» на первых местах находятся материальный доход и уровень образования. Кстати, в странах Запада в своей практике страховые компании, оценивая при помощи тестов потенциальную продолжительность жизни клиента, обязательно включают эти показатели в вопросник. Уровень материального благополучия оказывает значительное влияние на образ жизни. Люди с меньшими доходами чаще болеют и реже прибегают к медицинской помощи. Однако на здоровье человека влияют не столько самим деньги, сколько характер их использования в интересах здоровья. Например, люди с более высокими доходами имеют возможность получить лучшее образование. В свою очередь, смертность людей с высоким уровнем образования примерно в 1,5–4 раза ниже, чем в группах с низким уровнем образования. Считается также, что человеческий мозг без нагрузки стареет значительно быстрее. Продолжительность жизни напрямую зависит от уровня интеллекта. Влияние оказывает склонность к долговременному планированию жизни у умных людей, они больше прислушиваются и к рекомендациям медиков. Как показали последние исследования, курение также негативно влияет на мозг и снижает интеллектуальные способности человека. Сравнение показало, что курильщики «отстали» от своих некурящих сверстников по всем видам предложенных им тестов. За несколько десятилетий, прошедших с первого обследования, у них значительно сильнее снизились и способность к логическому мышлению, и способность к запоминанию и воспроизведению информации.

Сегодня большой проблемой является семейный алкоголизм, потому что от злоупотребления алкоголем прежде всего страдают дети. Ребенок может пострадать уже во время зачатия, если женщина во время беременности принимала спиртное – есть большой риск нарушения центральной нервной системы и дефекта органов ребенка, вплоть до умственной отсталости. Кроме того, алкоголизм в семье создает комплекс негативных макросоциальных воздействий на ребенка.

Поэтому даже если физическое состояние ребенка не вызывает опасений и развивается благополучно, ребенок с трудом адаптируется социально, у таких детей из-за неправильного воспитания часто появляются поведенческие и личностные отклонения, которые затрудняют развитие нормального поведения и социальной адаптации.

Алкоголь оказывает вредное воздействие на яички и яичники, без разницы как часто и как сильно происходит алкогольное опьянение, во всех случаях наносится существенный вред организму человека. У людей, больных алкоголизмом, происходит жировое перерождение семенных канальцев и разрастание соединительной ткани в паренхиме яичек.

Наибольшим токсическим действием отличается пиво, именно пиво намного проще других спиртных напитков попадает через гематотестикулярный барьер, приводит тем самым к жировому перерождению железистого эпителия семенных канальцев. Кроме прямого токсического воздействия алкоголя на яички, большой удар наносится алкогольной зависимостью по работе печени и ее способности разрушать эстроген.

Как известно, при циррозе печени очень сильно увеличивается уровень эстрогена, как у мужчин, так и у женщин, это способствует торможению гонадотропной функции гипофиза и последующей атрофией половых желёз. Систематическое употребление алкоголя приводит к снижению условных и безусловных рефлексов (из-за тормозного действия подкорковых центров), нарушается также и половая потенция, рано или поздно уже зависит от индивидуальной выносливости организма.

У женщин вредное воздействие алкоголя выражается в расстройствах стабильности и регулярности менструального цикла. У женщин снижается либидо из-за того, что токсическое действие алкоголя на надпочечники ухудшает выработку в них андрогенов, которые обуславливают половое влечение. Нередки случаи, когда злоупотребление алкоголем приводит к развитию вторичной фригидности.

Удивительно крепкими оказываются порой предрассудки. Все в жизни меняется: увеличивается благосостояние, культура населения растет, люди получают образование, и все равно предрассудки как были, так и остались. К примеру, по результатам опросов нередко молодые мамы считают, что можно выпить немного легкого вина в период кормления ребенка грудью.

А пиво многие вообще считают «полезным» напитком, который якобы увеличивает количество молока, благодаря чему ребенок больше и лучше прибавляет в весе. Кагор нередко ошибочно считают целебным соком, незаменимым для быстрейшего восстановления женского организма после родов.

Удивительно, как в условиях такого изобилия информации можно так заблуждаться. Это еще более поразительно, если учесть изученность вреда алкоголя и его влияния на грудное вскармливание. Кормящая мать не должна забывать о том, что алкоголь сильно вредит организму грудного ребенка и в первую очередь оказывает плохое влияние на его нервную систему.

Первый год жизни – прежде всего интенсивный рост и развитие структуры мозга. Головной мозг к концу первого года увеличивается в массе в 2 раза. Алкоголь же препятствует росту и развитию новых клеток в головном мозге, что есть научно доказанный факт. Любая доза алкоголя может придать нервным клеткам абсолютно неадекватную форму и вид.

Даже очень маленькая доза алкоголя, которая попадает в организм ребенка с молоком матери, может привести к серьезным нарушениям в работе центральной нервной системы, и нередко приводят к необратимым последствиям. Алкоголь делает ребенка беспокойным, ребенок плохо спит, возникают судороги, психика развивается неправильно.

Замечено, что многие люди не знают элементарных правил русского языка, например:

1. Количество кавычек всегда должно быть четным, как скобки в математике.

Рядом стоящие кавычки могут быть двух видов – "…" и «…» (лапки и елочки).

Правильно: «слова „слова“» или «слова „слова“»

Неправильно: «слова»» и "слова «слова»

Эти ошибки есть даже в названиях крупных фирм и некоторых статьях и книжках.

2. Если в конце предложения есть информация в скобках, точка ставится после скобок, не ставится перед скобками и внутри перед закрывающей скобкой.

Правильно: слова (слова).

Неправильно: слова. (слова.)

В настоящее время возросло значение образования и самообразования. Умные люди живут дольше. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем у малообразованных. До последнего времени считалось, что на продолжительность жизни человека в основном влияют три фактора: наследственность, образ жизни и экология. Однако ученые пришли к выводу, что умные живут дольше и меньше болеют. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем смертность малообразованных. Оказывается, мозг без нагрузки стареет гораздо быстрее. Ученые давно объясняют различия в состоянии здоровья разных людей их принадлежностью к разным социальным группам и разницей в уровне благосостояния. Британские ученые пополнили эту концепцию новыми данными. Оказывается, уровень интеллекта также влияет на состояние здоровья людей. Чем выше уровень интеллекта у ребенка, тем больше шансов у него прожить дольше. Оказывается, что «мальчики-очкарики» – наиболее выгодные женихи и предпочтительные мужчины-производители потомства. Предполагается, что спрос на «ботаников» у представительниц прекрасного пола резко возрастет. До революции в России наличие очков было признаком ума, состоятельности, интеллигентности, благородного происхождения. Сейчас интеллектуалов ценят во всем мире, переманивают из других стран (утечка мозгов), они являются основным фактором экономического роста и благосостояния нации. В России богачи – в основном хорошо образованные люди. Две трети из них имеют высшее образование. У большинства – 86 % – родители принадлежат к интеллигенции. Среди «капитанов» российского бизнеса практически отсутствуют люди без высшего образования. Ученые в качестве определяющих выделяют три основных критерия, влияющих на продолжительность жизни: наследственность (до 20 %), образ жизни (до 55 %) и экологические факторы (20 %). При этом в показателе «образ жизни» на первых местах находятся материальный доход и уровень образования. Кстати, в странах Запада в своей практике страховые компании, оценивая при помощи тестов потенциальную продолжительность жизни клиента, обязательно включают эти показатели в вопросник. Уровень материального благополучия оказывает значительное влияние на образ жизни. Люди с меньшими доходами чаще болеют и реже прибегают к медицинской помощи. Однако на здоровье человека влияют не столько самим деньги, сколько характер их использования в интересах здоровья. Например, люди с более высокими доходами имеют возможность получить лучшее образование. В свою очередь, смертность людей с высоким уровнем образования примерно в 1,5–4 раза ниже, чем в группах с низким уровнем образования. Считается также, что человеческий мозг без нагрузки стареет значительно быстрее. Вывод: выгодно заниматься повышением образования и самообразования (изучение профессиональной и общеобразовательной литературы).

Образование – это инвестиции в человеческий капитал. По данным статистики, каждый год, затраченный на учебу, повышает зарплату работника в среднем на 10 %. Образование не только повышает производительность реципиента (т. е. человека, который его получил), оно имеет положительный внешний эффект (экстерналию). Внешний эффект происходит тогда, когда действие одного человека сказывается на благосостоянии другого человека или других людей. Образованный человек может выдвигать идеи, которые становятся полезными для других, всеобщим достоянием, ими имеет возможность пользоваться

каждый, попавший в сферу действия положительного внешнего эффекта образования. В этой связи особенно негативными последствиями обладает явление, получившее название «утечки умов», то есть эмиграции наиболее образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни.

Существенной проблемой развития (в т. ч. карьерного) является вредные привычки. Алкоголь необратимо разрушает клетки мозга (в любом количестве), ведет к импотенции у мужчин и соответствующим проблемам у женщин. Для здорового человека не существует полезного алкоголя – он вреден в любых количествах и видах. Это давно известно, но замалчивается из корыстных целей. Наоборот, проплаченные журналисты и «эксперты», фильмы и сериалы (с огромными рекламными бюджетами) пиарят нездоровый образ жизни – реклама окупается в разы, правда ценой здоровья миллионов. Курение также ведет к печальным последствиям, часто необратимым. Курящие менее трудоспособны, поэтому в развитых странах их стараются не брать на работу, особенно на значимые должности, подобная тенденция заметна в крупных успешных Российских компаниях. Законодательное ограничение курения в общественных местах говорит о повышенной эгоистичности курящих, которые не думают об окружающих – согласитесь, это не самое лучшее качаство для работы с людьми, что прекрасно понимают специалисты по подбору персонала.

Как показали последние исследования, курение негативно влияет на мозг и снижает интеллектуальные способности человека. Сравнение показало, что курильщики «отстали» от своих некурящих сверстников по всем видам предложенных им тестов. За несколько десятилетий, прошедших с первого обследования, у них значительно сильнее снизились и способность к логическому мышлению, и способность к запоминанию и воспроизведению информации.

Рекомендуемая литература

Книги

1. Шевчук Д.А. Ипотека: просто о сложном. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

2. Шевчук Д.А. Квартира в кредит без проблем. – М.: АСТ: Астрель, 2008.

3. Шевчук Д.А. Кредиты физическим лицам. – М.: АСТ: Астрель, 2008.

4. Шевчук Д.А. Покупка дома и земельного участка: шаг за шагом. – М.: АСТ: Астрель, 2008.

5. Шевчук Д.А. Автокредит: технологии получения. – М.: АСТ: Астрель, 2008.

6. Шевчук Д.А. Как составить бизнес-план: первый шаг к своему бизнесу. – М.: АСТ: Астрель, 2008.

7. Шевчук Д.А. Корпоративные финансы. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

8. Шевчук Д.А. Мастер продаж. Самоучитель эффективной работы с клиентами. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2009.

9. Шевчук Д.А. Конфликты: избегать или форсировать?: все о конфликтных ситуациях на работе, в бизнесе и личной жизни. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2009.

10. Шевчук Д.А. Экономическая журналистика. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

11. Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налоговой оптимизации. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.

12. Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налогового планирования. Изд.2. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

13. Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.

14. Шевчук Д.А. Создание собственной фирмы: Профессиональный подход. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.

15. Шевчук Д.А. Ценообразование. Учебное пособие. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

16. Шевчук Д.А. Управление качеством. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

17. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006.

18. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Макроэкономика: Конспект лекций. – М.: Высшее образование, 2006.

19. Шевчук Д.А. Страховые споры: практическое пособие. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

20. Денис Шевчук. Психолингвистика. Техники убеждения. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

21. Д.А. Шевчук. Источники финансирования бизнеса. – М.: Финансовая газета, 2008. – 48 с.

22. Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

23. Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

24. Шевчук Д.А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

25. Шевчук Д.А. Основы банковского дела: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

26. Шевчук Д.А. Основы банковского дела: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

27. Шевчук Д.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

28. Шевчук Д.А. Учет в банках: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

29. Шевчук Д.А. Учет в банках: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

30. Шевчук Д.А. Основы банковского аудита: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

31. Шевчук Д.А. Основы банковского аудита: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

32. Шевчук Д.А. Микроэкономика: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

33. Шевчук Д.А. Макроэкономика: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

34. Шевчук Д.А. Экономика недвижимости: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

35. Шевчук Д.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

36. Шевчук Д.А. Банковские операции: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

37. Шевчук Д.А. Банковские операции: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

38. Шевчук Д.А. Гражданский процесс: Учебное пособие – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

39. Шевчук Д.А. Семейное право: Учебное пособие – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

40. Шевчук Д.А. Избирательное право и процесс в Российской Федерации: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

41. Шевчук Д.А. Международная финансовая система: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

42. Шевчук Д.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

43. Шевчук Д.А. Экономика организации: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

44. Шевчук Д.А. Экономика организации: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

45. Шевчук Д.А. Деловое общение: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

46. Шевчук Д.А. Рекламное дело: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

47. Шевчук Д.А. Международный учет: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

48. Шевчук Д.А. Бухгалтерский учет и аудит: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

49. Шевчук Д.А. Мировая экономика: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

50. Шевчук Д.А. Биржевое дело: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

51. Шевчук Д.А. Английский язык. Ускоренный курс: средний уровень. – М: Аст: Восток – Запад, 2007.

52. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Банковское дело: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2005. – 128 с.

53. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Банковское право: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2005. – 73 с.

54. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Финансы и кредит: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2006.

55. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2006.

56. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Банковское дело. Второе издание: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2006.

57. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Финансы и кредит: Шпаргалка. – М.: Издательство РИОР, 2007.

Статьи

58. Шевчук В.А., Шевчук Д.А., Самохина Е.А. Современные методы экономических исследований. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

59. Шевчук В.А., Шевчук Д.А., Самохина Е.А. Маркетинг и правовые аспекты коммерческой деятельности в сети Internet. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

60. Самохина Е.А., Таранов Д.О., Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Решение задач финансовой математики методами программирования. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

61. Шевчук Д.А. Экономико – правовые вопросы ипотечного кредитования. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2001.

62. Шевчук Д.А. Принятие решения о формировании резерва на выдвижение в коммерческом банке. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2001.

63. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Анализ финансового состояния банка./Проблемы развития рыночной экономики. Сборник научных трудов. Выпуск 2 /Под редакцией д.э.н., проф., академика РАЕН Ш.М. Магомедова. – М.: МГУИЭ, ЦНИИБЫТ, 2003.

64. Шевчук Д.А., Шевчук В.А., Самохина Е.А. «Финансовая оценка земель и её доступность в интернет» – «VII Международная научно-практическая конференция. Методы дистанционного зондирования и ГИС-технологии для оценки состояния окружающей среды, инвентаризации земель и объектов недвижимости. Материалы конференции», Австрия, Вена, 2003.

65. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Экономико – правовые вопросы сопровождения операций с недвижимостью. –20 с. – М.: Деп. рук. ВНТИЦ, 2002.

66. Шевчук Д.А., Шевчук В.А., Самохина Е.А. Экономико – правовые аспекты операций с недвижимостью и ипотечного кредитования. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

67. Шевчук Д.А. Металлические счета. – М.: Финансовая газета, 2003 г., № 51

68. Shevchuk D.A., Shevchuk V.A. Restructiring banking system // Management: theory, practice, experience/Conference materials (Moscow State Univarsity of Ecological Engineering), Moscow-2003.

69. Шевчук Д., Шевчук В., Кредитование юридических лиц // Финансовая газета. Региональный выпуск, N 17, апрель 2004 г.

70. Шевчук Д.А. Как открыть счет в банке. – М.: Справочник руководителя малого предприятия, 2004 г.

71. В. Шевчук. Д. Шевчук. Лизинг: путь к уменьшению затрат // Коллегия, 9/2004.

72. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Как получить кредит юридическому лицу // Юридическая панорама, 6/2005.

73. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Интернет-банкинг (система Интернет-Банк-Клиент) – система удаленного управления счетами через Интернет // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке, 6/2005.

74. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Private banking – эксклюзивное обслуживание состоятельных клиентов // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке (рус.). – 2005.– № 10.– С.67-70

75. Д.А. Шевчук, В.А. Шевчук. Как зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью. – М.: Услуги и цены, 46/2005.

76. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Индивидуальное банковское обслуживание в Швейцарии (Private banking) // Банковское дело (рус.). – 2006.– № 1.– С.58-60

77. Д.А. Шевчук, В.А. Шевчук. Кредитный консалтинг в России // Дайджест-Финансы, 4 (136)/2006

78. Д. Шевчук. Кредитный консалтинг // Финансовая газета, 20/2006.

79. Д. Шевчук. Бизнес-план: методика составления // Финансовая газета, 29/2006.

80. Шевчук Д.А. Технологии кредитного консалтинга // Справочник руководителя малого предприятия, 9/2006 г.

81. Шевчук Д.А. Кредитный консалтинг: Нужны деньги? Не вопрос! // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 6.

82. Денис ШЕВЧУК: Для особо уважаемых персон. // Банковское дело в Москве, N4(136), 2006.

83. Шевчук Д. Особенности оформления автокредита в банке // Финансовая газета, 25/2007.

84. Шевчук Д. Ипотека – основные требования к документам, залогу, заемщику // Финансовая газета, 28/2007.

85. Д. Шевчук. Кредитование физических лиц для любых целей использования под залог недвижимости, находящейся в собственности заемщика или третьих лиц // Финансовая газета, 32 (816)/2007, 33 (817)/2007.

86. Д. Шевчук. Общие фонды банковского управления и фондовый рынок // Финансовая газета, 39 (823)/2007.

87. Д. Шевчук. Предпринимательство: основные этапы создания организации // Финансовая газета, 41 (825)/2007.

88. Д. Шевчук. Банковские операции с векселями // Финансовая газета, 47 (831)/2007, 48 (832)/2007.

89. Д. Шевчук. Этапы ипотечной сделки // Финансовая газета, 50 (834)/2007.

90. Д. Шевчук. Ипотека – требования к документам, залогу, заемщику // Коллегия, 5/2007.

91. Д. Шевчук. Оформление кредитов физ. лицам для любых целей использования под залог недвижимости, находящейся в собственности заемщика или третьих лиц // Коллегия, 6/2007.

92. Д. Шевчук. Основные этапы создания предпринимательской организации // Коллегия, 9/2007.

93. Д. Шевчук. Особенности налогообложения недвижимости и сделок с ней при использовании оффшорных (нерезидентных) компаний // Коллегия, 10/2007.

94. Д. Шевчук. Страхование банковских вкладов – ответы на вопросы // Коллегия, 11/2007.

95. Д. Шевчук. Финансовые рынки, институты и инструменты // Коллегия, 12/2007.

96. Д. Шевчук. Корпоративные финансы // Коллегия, 1–2/2008.
97. Д. Шевчук. Корпоративные финансы // Финансовая газета, 7 (843)/2008.
98. Шевчук Д.А. Основные этапы создания юридического лица // Право и экономика, 1/2008.
99. Д. Шевчук. Отдельные вопросы страхования банковских вкладов // Финансовая газета, 10 (846)/2008.
100. Шевчук Д.А. Понятие и классификация расчетных правоотношений // Право и экономика, 4/2008.
101. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Особенности безналичных расчетов в электронной форме и нарушений договорных обязательств // Право и экономика, 6/2008.
102. Д. Шевчук. Продажа фирмы // Финансовая газета, 23 (859)/2008.
103. Шевчук Д. Безналичные расчеты в электронной форме // Финансовая газета, 31 (867)-33(868)/2008.
104. Шевчук Д. Учет займа, полученного с помощью векселя // Финансовая газета, 36/2008
105. Шевчук Д. Страховые отношения // Финансовая газета, 44/2008.
106. Шевчук Д. Ипотечный кредит для покупки квартиры // Финансовая газета, региональный выпуск 30/2008.
107. Шевчук Д. Доверительное управление пенсионными накоплениями // Финансовая газета, региональный выпуск 38/2008.
108. Шевчук Д. Правовая база внешнеторговой деятельности // Финансовая газета, региональный выпуск 39/2008.
109. Шевчук Д. Аренда помещения // Финансовая газета, региональный выпуск, 45/2008.
110. Шевчук Д. Правовое регулирование договорных отношений, связанных с ипотечным креитованием // Право и экономика, 10/2008.
111. Шевчук Д. Ценообразование: цена как экономическая категория // Финансовая газета, региональный выпуск, 47/2008.
112. Шевчук Д. Кредитование бизнеса в условиях финансовой нестабильности // Финансовая газета, 1/2009.
113. Шевчук Д. Подтверждение отдельных периодов трудового стажа на основе свидетельских показаний// Финансовая газета, региональный выпуск, 4/2009.

Интернет-сайты

114. http://www.deniskredit.ru
115. http://www.deniscredit.ru
116. http://www.denisshevchuk.narod.ru
117. http://www.samoobrazovanie.narod.ru
118. http://www.zaochkurs.narod.ru
119. http://www.pavlino-rus.narod.ru
120. http://www.zheleznodorozhni.narod.ru
121. http://www.corporateresources.narod.ru
122. http://www.mgu-frank.narod.ru
123. http://www.miigaik-rus.narod.ru

Электронные книги

1. Шевчук Д.А. Бизнес-кредит: технологии получения

2. Шевчук Д.А. Бухучет, налогообложение, управленческий учет: самоучитель
3. Шевчук Д.А. Маркетинг: конспект лекций
4. Шевчук Д.А. Менеджмент: конспект лекций
5. Шевчук Д.А. Экономическая теория: конспект лекций
6. Шевчук Д.А. Деньги кредит банки: конспект лекций
7. Шевчук Д.А. Экономика недвижимости: конспект лекций
8. Шевчук Д.А. Теория государства и права: конспект лекций
9. Шевчук Д.А. Банковское дело: конспект лекций
10. Шевчук Д.А. Банковское право: конспект лекций
11. Шевчук Д.А. Бюджетирование: самоучитель
12. Шевчук Д.А. Английский язык: самоучитель
13. Шевчук Д.А. Реклама и рекламная деятельность: конспект лекций
14. Шевчук Д.А. История экономических учений: конспект лекций
15. Шевчук Д.А. Исследование систем управления: конспект лекций
16. Шевчук Д.А. Философия: конспект лекций
17. Шевчук Д.А. Стратегический менеджмент
18. Шевчук Д.А. Оценка недвижимости: конспект лекций
19. Шевчук Д.А. Ипотечный кредит: как получить квартиру
20. Шевчук Д.А. Начни свой бизнес: самоучитель
21. Шевчук Д.А. Свой бизнес: создание собственной фирмы
22. Шевчук Д.А. Правовое обеспечение предпринимательства

Об авторе

Шевчук Денис Александрович

Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора INTERFINANCE (кредитный брокер, ООО «ИНТЕРФИНАНС МВ», www.deniskredit.ru).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М.В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право), ряд специализированных курсов по различным отраслям знаний, постоянно повышает образовательный уровень в разных сферах жизнедеятельности, увлекается хатха-йогой и различными видами спорта.

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работы автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович (три высших образования, опыт руководящей работы в банках, коммерческих и государственных структурах), Шевчук Нина Михайловна (два высших образования, опыт руководящей работы в коммерческих и государственных структурах), Шевчук Александр Львович (два высших образования, имеет большие достижения в научной и практической деятельности).

Автор также пользовался консультациями сотрудников ведущих ВУЗов и организаций г. Москвы и г. Железнодорожный Московской обл. (в т. ч. микрорайон Павлино).