

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛИПЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

М.А. Гончарова, В.А. Стурова

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Учебное пособие



Липецк

Липецкий государственный технический университет

2022

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛИПЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

М.А. Гончарова, В.А. Стурова

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

Учебное пособие

Липецк

Липецкий государственный технический университет

2022

УДК 69.003 (07)

Г657

Рецензенты:

кафедра «Конструкции зданий и сооружений»

Тамбовского государственного технического университета;

В.В. Строкова, д-р техн. наук, проф.

Гончарова, М.А.

Г657 Организационно-экономические основы управления недвижимостью : учебное пособие / М.А. Гончарова, В.А. Стурова. – Липецк : Изд-во Липецкого государственного технического университета, 2022. – 80 с. – Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-00175-142-7

В учебном пособии рассмотрены основные понятия и особенности рынка недвижимости и управления недвижимостью, виды операций и сделок, выполняемых с недвижимостью. В краткой и доступной форме раскрыты организационно-экономические формы управления недвижимостью, функциональные направления деятельности управляющих компаний.

Предназначено при проведении лекционных и практических занятий для студентов направления 08.03.01 «Строительство», профиль подготовки «Организация инвестиционно-строительной деятельности».

Табл. 9. Ил. 5. Библиогр.: 4 назв.

УДК 69.003 (07)

Печатается по решению редакционно-издательского совета ЛГТУ.

ISBN 978-5-00175-142-7

© ФГБОУ ВО «Липецкий
государственный технический
университет», 2022

© Гончарова М.А., Стурова В.А., 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. Основные понятия управления недвижимостью	6
1.1. Понятие недвижимости.....	6
1.2. Цели и задачи управления недвижимостью.....	7
1.3. Основные объекты управления.....	9
1.4. Недвижимость как объект управления.....	11
1.5. Принципы управления недвижимостью.....	14
2. Рынок недвижимости: структура и механизм функционирования рынка недвижимости	17
2.1. Понятие рынка недвижимости и его структура.....	17
2.2. Общие и специфические особенности рынка недвижимости.....	19
2.3. Основные участники рынка недвижимости	20
2.4. Инфраструктура рынка недвижимости	23
2.5. Особенности отдельных сегментов рынка недвижимости	25
2.6. Основы анализа рынка недвижимости	27
3. Виды сделок и операций, выполняемых с недвижимостью.....	29
3.1. Общие сведения.....	29
3.2. Основные виды операций с недвижимостью.....	30
3.3. Общие особенности сделок с недвижимостью.....	35
4. Формы распоряжения объектами недвижимости	36
4.1. Формы распоряжения недвижимым имуществом.....	36
4.2. Выбор формы распоряжения недвижимостью.....	36
4.3. Обследование собственности.....	38
4.4. Прием объекта в управление.....	39
4.5. План сдачи помещения в аренду.....	40
4.6. Разработка плана действий по обеспечению безопасности на случай аварии	41
4.7. План работы по техническому обслуживанию и составление	

бюджета.....	42
5. Управление нежилыми помещениями.....	43
5.1. Договор аренды.....	43
5.2. Внутренние правила и предписания.....	44
5.3. Спрос и предложение на рынке офисных помещений и их влияние на уровень арендной платы.....	44
5.4. Соотношение площади, сдаваемой в аренду, и полезной площади.....	45
5.5. Услуги, относящиеся к нежилым помещениям.....	46
5.6. Услуги административного характера.....	47
6. Экономическая эффективность управления объектами недвижимости	48
6.1. Особенности недвижимости как объекта для инвестиций.....	48
6.2. Классификация рисков инвестирования в недвижимость.....	49
6.3. Финансовая стратегия.....	52
6.4. Особенности анализа инвестиций в недвижимость.....	54
6.5. Порядок расчета денежного потока от эксплуатации объекта недвижимости.....	54
6.6. Порядок расчета денежного потока от продажи для инвестиционного анализа.....	57
ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ.....	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	62
ГЛОССАРИЙ.....	63
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Перечень примерных практических работ	67
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Тестовые задания. Часть 1.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Тестовые задания. Часть 2.....	74

ВВЕДЕНИЕ

В Российской Федерации профессиональная деятельность по управлению недвижимым имуществом появилась сравнительно недавно, поэтому проблема повышения эффективности управления объектами недвижимости является актуальной. Управленческая деятельность по своей природе является многогранной, согласовывающей цели и задачи владельцев, пользователей, управляющих компаний и всех других субъектов, связанных с недвижимостью.

Недвижимость составляет большую часть национального богатства любой страны, большую часть муниципальной и государственной собственности, а в масштабах отдельных предприятий – существенную часть их имущества.

При выборе того или иного метода управления необходимо учитывать назначение недвижимого имущества, его состав, а также цели и задачи собственника или пользователя объектом. Рынок недвижимости имеет ряд особенностей, не свойственных другим рынкам. Это касается вопросов финансирования, законодательного регулирования, особенностей организации деятельности его профессиональных участников и др.

В учебном пособии описана экономическая эффективность управления объектами недвижимости, особенности анализа инвестиций в недвижимость. Предложены вопросы для самоконтроля, практических работ (прил. 1) и тестовые задания (прил. 2, 3).

Учебное пособие составлено в помощь студентам направления 08.03.01 «Строительство», профиль подготовки «Организация инвестиционно-строительной деятельности», при изучении вышеприведенных вопросов и предназначено для проведения лекционных и практических занятий.

1. Основные понятия управления недвижимостью

1.1. Понятие недвижимости

Среди элементов рыночной экономики особое место занимает недвижимость, которая выступает в качестве средств производства (земля, административные, производственные, складские, торговые и прочие здания и помещения, а также другие сооружения) и предмета или объекта потребления (земельные участки, жилые дома, дачи, квартиры, гаражи).

Недвижимость выступает основой личного существования для граждан и служит базой для хозяйственной деятельности и развития предприятий и организаций всех форм собственности. В России происходит активное формирование и развитие рынка недвижимости и все большее число граждан, предприятий и организаций участвует в операциях с недвижимостью.

Недвижимость – это наиболее фундаментальный и основательный товар из всех существующих, его нельзя похитить или потерять.

В современной литературе можно обнаружить большое разнообразие определений термина «недвижимость». Однако для практических целей наиболее применимым является определение, которое приводится в законодательстве России. В России, как и в других странах мира, недвижимость определяют в основном через «объем понятия» – перечень предметов (вещей) и вещных прав, включаемых в него.

В настоящее время отношения, возникающие по поводу недвижимости, регулируются:

1. Гражданским законодательством, относящимся к предметам ведения Российской Федерации.

2. Законодательством, относящимся к предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации (например, жилищное, земельное, водное, лесное законодательство, законодательство о недрах – все эти виды законодательства входят в число предметов совместного ведения (пункт «к» статьи 72 Конституции РФ) и устанавливают нормы для

регулирования отношений применительно к соответствующим видам недвижимых вещей).

3. Градостроительным законодательством, не отнесенным Конституцией ни к предметам ведения Российской Федерации, ни к предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

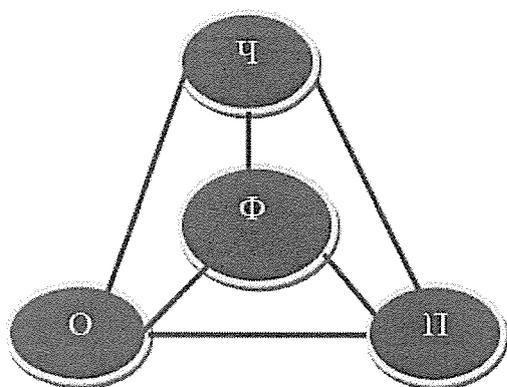
Статья 130 Гражданского Кодекса (ГК) РФ определяет недвижимость следующим образом: *К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания и сооружения.*

К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым видам может быть отнесено и другое имущество.

1.2. Цели и задачи управления недвижимостью

Управление недвижимостью – имеющий долговременный эффект многосторонний процесс оптимизации, который включает обеспечение надлежащего содержания, использования и развития недвижимого имущества.

Основы управления – выбор лучшего способа действия из нескольких возможных.



Ч – человек;
О – общество;
Ф – фирма;
П – природа;
ОФ – маркетинг;
ЧФП – производственные силы;
ЧФ – менеджмент;
ФП – распределение ресурсов;
ОФЧ – общие факторы

Рис. 1. Схема управления недвижимостью

Цели управления – обеспечение основной деятельности принятия решения по наилучшему и более эффективному использованию объектов недвижимости, достижение при этом повышения рыночной стоимости, снижения затрат, сохранение и улучшение технического состояния объекта.

Объект управления в наиболее общем виде может быть определен как некий процесс в рамках конкретной системы.

Объекты управления:

- 1) отдельные объекты недвижимости;
- 2) объекты недвижимости в составе имущественных комплексов предприятия;
- 3) система объектов недвижимости.

Субъект управления – субъект (личность, группа людей или организация), принимающий решения и управляющий объектами, процессами или отношениями путём воздействия на управляемую систему для достижения поставленных целей.

Предмет управления – все, что находится в границах конкретного процесса – объекта управления в определенном аспекте рассмотрения.

Целями управления являются обеспечение основной деятельности, принятие решений по наилучшему и более эффективному использованию объектов недвижимости и достижение при этом:

- сохранения и улучшения технического состояния объекта;
- минимизации затрат на эксплуатацию объектов недвижимости;
- повышения рыночной стоимости недвижимого имущества.

Под функциями организации, управляющей недвижимостью, подразумевается комплекс задач управления, разработанный и претворяемый в жизнь профессиональной командой, направленный на увеличение денежных потоков (повышение стоимости) объекта в интересах собственника (владельца) и включающий в себя распоряжение объектом наряду с решением всех эксплуатационных вопросов.

Управление недвижимостью может быть внутренним и внешним.

Под «внутренним управлением» понимают деятельность предприятия по управлению принадлежащей ему недвижимостью (например, посредством внутренних нормативных документов: устава, должностных инструкций, положений и т.п.). Таким образом, при внутреннем управлении предприятие само управляет принадлежащей ему недвижимостью.

Под «внешним управлением» подразумевается регулирование государством, а также международными соглашениями деятельности участников рынка недвижимости. Таким образом, государство при внешнем управлении стремится своими действиями вызвать определенную реакцию собственников недвижимости, то есть управляет недвижимостью, которая ему не принадлежит. Синонимом «внешнего управления» является термин «государственное регулирование рынка недвижимости».

1.3. Основные объекты управления

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 (рис. 2).



Рис. 2. Классификация объектов недвижимости

В силу большого разнообразия деятельность по управлению недвижимостью может быть классифицирована по различным критериям (табл. 1).

Таким образом, управление недвижимостью – широкое и емкое понятие, имеющее определенное содержание и состав на различных уровнях иерархической структуры объектов и субъектов, на рынке недвижимости, в том числе и в определенных его сегментах. В укрупненном формате структуры системы управления недвижимостью часть приведенных мероприятий касается управления имуществом, часть – управления фондом помещений.

Таблица 1

Классификация деятельности по управлению недвижимостью

Классификация	Состав и содержание управленческой деятельности
По фазам жизненного цикла	Управление замыслом (идеями наилучшего использования территорий)
	Управление проектированием самого объекта и улучшений
	Управление изготовлением – строительством (возведением) как самого объекта, так и неотделимых улучшений
	Управление обращением – процессом совершения всех видов сделок с объектом (купли-продажи, аренды, лизинга, залога (ипотеки), доверительного управления, дарения, передачи права хозяйственного ведения, оперативного управления и т.д.)
	Управление потреблением – процессом осуществления всего комплекса операций по предоставлению (оказанию) услуг, связанных с использованием клиентами объекта недвижимости по его прямому назначению, а также дополнительных и сопутствующих услуг
	Управление техническим обслуживанием и эксплуатацией
	Управление утилизацией зданий в конце срока службы
По уровню управления	Оперативное управление, или управление объектами недвижимости
	Тактическое управление, или управление комплексом недвижимости
	Стратегическое управление, или управление имущественным комплексом крупной корпорации

Классификация	Состав и содержание управленческой деятельности
По видам управленческой деятельности (конкретным областям менеджмента – аспектам управления)	Инвестиционно-инновационный менеджмент – привлечение капиталовложений, процессных, сервисных и технологических нововведений
	Технический менеджмент – осуществляется за счет реализации конкретных норм деятельности: инструкций, технологических карт, правил. Фактически это инженерная деятельность по техническому обслуживанию жизненного цикла объектов
	Финансовый менеджмент – составление смет расходов и доходов, ведение учета с отражением в бухгалтерских и финансовых документах
	Социальный менеджмент – социальная деятельность по удовлетворению запросов клиентов, которая в своей основе не всегда может быть формализована (типизирована), а потому требует творческого подхода к решению каждой конкретной задачи
По элементам объекта управления (процесса использования)	Управление экономическим состоянием объекта недвижимости: стоимость объекта, доходность, уровень затрат на обслуживание
	Управление движением финансовых ресурсов
	Управление потреблением и маркетинг, связанный с ним, дополнительный сервис для заказчика и клиентов
	Управление инженерно-техническим обслуживанием и эксплуатацией объекта недвижимости
	Управление персоналом и рисками
	Управление юридическим оформлением хозяйственных операций

1.4. Недвижимость как объект управления

Уровни управления недвижимостью:

1. Внутреннее управление. Под внутренним управлением понимают деятельность предприятия с принадлежащей ему недвижимостью. Принимаются решения об объектах недвижимости исходя из деятельности предприятия:

1) купить, продать и т.д;

2) представить совокупность действий по обеспечению функционирования и развития объектов недвижимости и извлечь из них максимальные финансово-экономические и стоимостные результаты.

2. Внешнее управление. Под внешним управлением понимается регулирование государством деятельности участников, стремление вызвать определенную реакцию от собственников недвижимости.

Недвижимость как особый объект управления обладает рядом свойств:

1) специфичность характеристик полезности (прежде всего то, что в качестве одной из характеристик полезности объекта недвижимости является его местоположение);

2) фундаментальность – означает, что объект недвижимости невозможно, при обычных обстоятельствах, потерять, похитить, сломать;

3) долговечность – объекты недвижимости, в зависимости от материалов, конструктивных решений и качества постройки, обладают сроками службы от 15 до 150 и более лет (свойство долговечности имеет свои последствия в свойствах управляемости и жесткой государственной регламентации сделок с недвижимостью);

4) стационарность – объект недвижимости неподвижен в пространстве, в силу этого при сделках с недвижимостью перемещается не сам объект сделки, а права на него;

5) неповторимость – не существует двух абсолютно одинаковых объектов недвижимости, последствием данного свойства является индивидуальность ценообразования на рынке недвижимости.

6) управляемость – каждый объект недвижимости нуждается в управлении. Под управлением в данном случае понимается совокупность действий по обеспечению функционирования и развития объекта недвижимости, извлечению из него максимальных финансово-экономических и стоимостных результатов. К таким действиям можно отнести ремонт, реконструкцию, коммунальные платежи, определение и сбор арендной платы. Долговечность объекта недвижимости определяется долговечностью основных

несущих конструктивных элементов – фундаментов, стен, каркаса, перекрытий, однако в здании имеется множество элементов с более короткими сроками службы (система отопления, водоснабжения, отделка, оконные и дверные блоки и т.п.). Для обеспечения нормальной эксплуатации здания эти элементы должны заменяться в процессе ремонта. Поскольку процесс управления объектом недвижимости связан с затратами сил и времени, для компенсации этих затрат требуемая норма доходности от инвестиций в недвижимость должна быть больше, чем норма доходности инвестиций в финансовый сектор экономики;

7) детальная регламентация сделок с недвижимостью со стороны государственных и муниципальных органов власти. Данное свойство связано, во-первых, с тем, что недвижимость имеет большое значение как для своего владельца, так и для государства и общества в целом. Во-вторых, в силу свойства долговечности, объект недвижимости в течение длительного времени оказывает влияние на все окружающее (архитектурный облик города, возможность проложить коммуникации и т.п.), поэтому уже на этапе создания этого объекта необходимо учесть этот вопрос. В-третьих, при сделках с недвижимостью перемещаются права на объект и, для того чтобы гарантировать эти права, вводится система государственной регистрации;

8) устойчивая тенденция к росту стоимости – стоимость недвижимости в глобальных масштабах (страна, весь мир) неуклонно повышается, причем темпы роста цен на недвижимость, как правило, опережают темпы всемирной инфляции. В то же время в рамках отдельных регионов и населенных пунктов в краткосрочном периоде может наблюдаться снижение цен на недвижимость. Тенденция к росту цен на недвижимость обусловлена тем, что спрос на недвижимость постоянно растет (прирост населения, появление новых предприятий), а предложение реально ограничено ограниченностью земельных ресурсов;

9) паушальность недвижимости – то есть ее низкая делимость как объекта инвестиций. В силу свойства паушальности инвестор должен приобретать либо

объект целиком, либо какую-то значительную его часть, в реальных условиях он не может приобрести, например, 1/100 офисного здания. Последствием свойства паушалности является, то, что инвестиции в недвижимость не могут быть небольшими, соответственно, они доступны далеко не всем инвесторам.

1.5. Принципы управления недвижимостью

1. Принцип пообъектного управления.
2. Принцип наилучшего использования.
3. Принцип платности.
4. Принцип сбалансированности прав и ответственности.
5. Принцип открытости информации.

Принцип пообъектного управления

1. В соответствии с принципом пообъектного управления основным объектом управления является объект недвижимости, под которым понимается юридически обособленная часть недвижимого имущества, состоящая из земельного участка и прочно связанных с ним объектов и частей таких объектов, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно.

2. В качестве объекта управления могут выступать также имущественные комплексы, основу которых составляют объекты (группы объектов), объединенные единством территории, инженерной инфраструктурой, предназначением и взаимодополняющие друг друга таким образом, что могут рассматриваться как единый взаимосвязанный комплекс недвижимого имущества, управление которым как единым целым обеспечивает максимизацию экономического эффекта.

Принцип наилучшего использования

1. Основным критерием эффективности управления недвижимостью является обеспечение наилучшего использования недвижимого имущества, находящегося в собственности России.

2. Под наилучшим использованием комплекса недвижимого имущества, находящегося в собственности и распоряжении России, понимается такое использование всей совокупности объектов недвижимости города, которое обеспечивает максимизацию валового регионального продукта, устойчивость доходной части бюджета России, комфортную социальную среду и повышение ценности недвижимого имущества.

3. Наилучшее использование комплекса недвижимого имущества России обеспечивается через наилучшее использование объектов недвижимости, под которым понимается такое использование, которое обеспечивает максимизацию настоящей (текущей) стоимости объекта недвижимости с учетом социальных, градостроительных, административных и экологических ограничений, накладываемых на его использование.

4. Наилучшее использование объекта является основанием для выбора варианта использования объекта, для определения уровня цены (арендной платы, отчислений в бюджет управляющим недвижимостью и пр.) объектов недвижимости.

Принцип платности

1) Платность пользования недвижимостью рассматривается как необходимое условие доступа к недвижимости для всех категорий пользователей (приобретателей недвижимости) и инструмент регулирования вариантов использования недвижимости.

2) Принцип платности предполагает максимальное сокращение числа объектов недвижимости, передаваемых пользователям на безвозмездных и льготных условиях, приоритет таких вариантов использования объектов недвижимости, которые обеспечивают максимизацию доходов России от использования недвижимости.

Принцип сбалансированности прав и ответственности

В процессе принятия управленческо-распорядительных решений, определения условий передачи объектов недвижимости в хозяйственное ведение, оперативное управление, аренду или на основании иных правовых

форм как государственным, так и негосударственным организациям необходимо обеспечить сбалансированность между объемом и составом передаваемых прав и ответственностью правообладателя за рациональное использование и сохранность передаваемых объектов недвижимости.

Принцип открытости информации

Принцип открытости информации предполагает широкое информирование заинтересованных лиц и организаций о принципах проводимой политики в сфере управления недвижимостью, о принимаемых управленческо-распорядительных решениях, об объектах недвижимости, находящихся в собственности города и предлагаемых для социального и коммерческого использования, об условиях привлечения различных организаций к выполнению отдельных функций, относящихся к сфере управления недвижимостью России.

2. Рынок недвижимости: структура и механизм функционирования рынка недвижимости

2.1. Понятие рынка недвижимости и его структура

Рынок недвижимости является основой рыночной экономики, поскольку представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в наем и т.д.

Понятие «рынок недвижимости» юридически не закреплено. В целом можно отметить, что рынок недвижимости – это совокупность механизмов, обеспечивающих отчуждение полных (частичных) прав собственности от одного объекта к другому или совокупность объектов недвижимости, в отношении которых возможно вовлечение в экономический оборот.

Спрос на рынке недвижимости представлен покупателями, приобретающими недвижимость с целью инвестирования, использования для коммерческой деятельности либо непосредственно для проживания.

Особенности предложения на рынке недвижимости предполагают его разделение на первичный и вторичный рынок.

Первичный рынок – это экономическая ситуация, когда недвижимость как товар впервые поступает на рынок. Основными продавцами недвижимости в таком случае выступают государство в лице своих федеральных, региональных и местных органов власти (за счет приватизации государственных и муниципальных предприятий, жилых объектов и вещных прав) и строительные компании – поставщики жилой и нежилой недвижимости. Количество недвижимости, предлагаемой на первичном рынке, зависит от нового строительства. Учитывая, что потребности населения в жилье, предпринимателей – в коммерческой недвижимости далеки от должного удовлетворения, дальнейшее развитие рынка недвижимости может происходить только с учетом нового строительства, т. е. первичного рынка. На

первичном рынке недвижимость выступает как товар, впервые приобретенный в основном у строительных или инвестиционно-строительных компаний.

На вторичном рынке недвижимость выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику – физическому или юридическому лицу.

Первичный и вторичный рынки недвижимости взаимосвязаны. Если по каким-либо мотивам (например, межнациональный конфликт в регионе, неблагоприятная экологическая обстановка и т. д.) увеличится предложение недвижимости на вторичном рынке, это приведет к обесцениванию недвижимости на первичном рынке. В то же время рост затрат на строительство приводит к увеличению цен на первичном рынке жилья, что тут же сказывается на росте цен на вторичном рынке.

Структура рынка недвижимости – это совокупность объектов экономических субъектов и процессов функционирования рынка, которая может рассматриваться с точки зрения правовых норм и гражданских правоотношений.

Структура рынка включает:

- объекты недвижимости;
- субъекты рынка;
- процессы функционирования рынка;
- механизмы (инфраструктуру рынка).

При описании структуры рынка недвижимости применяют три наиболее распространенных подхода: институциональный, объектный и воспроизводственный.

Если описать каждый вид профессиональной деятельности на рынке недвижимости с точки зрения правовых норм, правил и стандартов, типичных способов его осуществления и регулирования, т.е. как самостоятельный институт, а также указать взаимосвязи между институтами, то получится институциональный подход.

Если классифицировать деятельность на рынке недвижимости с точки

зрения объекта гражданских правоотношений (земля, искусственные сооружения), реализуется объектный подход описания структуры рынка недвижимости.

Воспроизводственный подход описывает структуру рынка через призму отношений, возникающих в процессе воспроизводства рынка недвижимости.

Спрос на объект недвижимости не является взаимозаменяемым. Практически все операции на рынке недвижимости подлежат государственной регистрации.

Материальная база рынка складывается из двух источников:

1. Бесплатная приватизация жилья гражданами.
2. Формирование коммерческого сегмента недвижимости.

По функциональному назначению рынок недвижимости можно представить следующей классификацией:

- 1) Квартиры, жилые дома.
- 2) Коммерческая недвижимость.
3. Промышленная недвижимость.

2.2. Общие и специфические особенности рынка недвижимости

Рынок недвижимости является несовершенным по причине отсутствия ряда характерных черт, присущих совершенному рынку.

В отличие от других видов рынка рынок недвижимости, кроме специфики обращающихся на нем товаров, имеет еще ряд общих особенностей, которые необходимо учитывать при совершении операций:

1. Локализация рынка, поскольку его товары неподвижны, уникальны, а ценность их в значительной мере зависит от внешней окружающей среды.

2. Открытая информация о состоянии рынка бывает неполной и не всегда достоверной, так как сделки с недвижимостью часто носят эксклюзивный и конфиденциальный характер.

3. Владение недвижимым имуществом и сделки с ним обычно предполагают четыре вида затрат:

- единовременные выплаты, сравнительно крупные инвестиции;
- на поддержание объекта в функциональном состоянии;
- налог на недвижимое имущество;
- государственные пошлины и другие сборы на сделки.

4. Спрос определяется не только и не столько потребительскими качествами самих объектов, сколько их местонахождением.

5. Низкая эластичность предложения, так как по ряду причин невозможно сразу построить много новых квартир.

6. Сравнительно высокая степень государственного регулирования рынка законодательными нормами и зонирование территорий.

7. Товары рынка недвижимости служат не только средством удовлетворения собственных потребностей покупателей, но и объектом их инвестиционной деятельности.

8. Относительно небольшое число участников рынка.

9. Большая изменчивость спроса по регионам, районам и микрорайонам.

Кроме того, для рынка недвижимости характерны следующие специфические особенности:

- низкая ликвидность;
- циклический характер. 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;
- наличие стоимостной оценки объекта недвижимости и возрастание ее с течением времени.

2.3. Основные участники рынка недвижимости

Рынок недвижимости, как и любой другой рынок, представляет собой систему организационных мер, при помощи которой участники рынка (покупатели и продавцы) сводятся вместе для определения цены, по которой

происходит обмен товара – недвижимости.

Экономическими субъектами рынка недвижимости являются:

- 1) продавцы (или арендодатели);
- 2) покупатели (или арендаторы);
- 3) профессиональные участники рынка недвижимости.

В качестве продавца (арендодателя) может выступать любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект, в том числе государство в лице своих специализированных органов управления собственностью.

В качестве покупателя (арендатора) может выступать юридическое или физическое лицо или орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону (имеются в виду ограничения на деятельность нерезидентов, иностранных граждан, а также на коммерческую деятельность государственных органов).

Состав профессиональных участников рынка недвижимости определяется перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур. Соответственно, их можно разделить на институциональных и неинституциональных участников.

К институциональным участникам, представляющим интересы государства и действующим от его имени, относятся организации следующего профиля:

- федеральные и территориальные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра, зонированием территорий, оформлением землеотвода;
- федеральные и территориальные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдачей разрешений на строительство;

- органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;

- органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений;

- органы технической, пожарной и иной инспекции, занимающиеся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений;

- проектировщики, строители, специалисты по технической эксплуатации, финансируемые из бюджета;

- органы-регистраторы прав на недвижимость и сделок с ними;

- государственные нотариусы.

К неинституциональным участникам, работающим на коммерческой основе, относятся предприниматели, в качестве которых могут выступать юридические или физические лица, в том числе унитарные предприятия государственной собственности, осуществляющие ту или иную коммерческую деятельность (работы, услуги) на рынке в соответствии с законом (имеется в виду регистрация, а в необходимых случаях – лицензирование деятельности):

1. Брокеры, оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с недвижимостью;

2. Оценщики недвижимости, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов.

3. Финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием.

4. Управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объекта.

5. Юристы, занимающиеся юридическим сопровождением объектов, сделок, профессиональной ответственности.

6. Страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности.

7. Аналитики, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию.

Каждый участник рынка недвижимости имеет свои цели, с точки зрения использования недвижимости, которые можно разделить на следующие категории:

- для продажи;
- торговли и бизнеса;
- капиталовложений;
- личного использования.

Отношения между участниками рынка недвижимости регулируются соответствующими государственными и муниципальными органами власти, а также различными нормативными документами и законодательными актами.

2.4. Инфраструктура рынка недвижимости

Инфраструктура рынка недвижимости – совокупность механизмов, обеспечивающих функционирование рынка

Условно можно выделить четыре таких механизма.

Во-первых, социальный механизм, включающий в себя:

- 1) законодательную и нормативную базы рынка;
- 2) систему общественного контроля над соблюдением правовых и этических норм всеми участниками рынка, защиты их прав и интересов.

Основными участниками рынка, реализующими этот механизм, являются законодательные и представительные органы власти и управления федерального и регионального уровней, профильные подразделения исполнительных органов, общественные объединения неинституциональных участников рынка в лице их юридических подразделений.

Во-вторых, методологический (макрорыночный) механизм, включающий в себя:

- 1) систему мониторинга и исследования процессов функционирования

рынка недвижимости, способов и средств реформирования и развития рынка (исследовательские подразделения общественных объединений, исследовательские организации рынка недвижимости при участии профессионалов-практиков);

2) специализированные государственные, общественные и коммерческие институты управления развитием рынка недвижимости, в частности:

- органы координации усилий государственных учреждений и ведомств, направленных на развитие рынка недвижимости;

- специализированные структурные подразделения органов государственной власти и местного самоуправления, ориентированных на реформирование, регулирование и контроль рынка недвижимости, защиту собственника от противоправных действий;

- саморегулируемые и общественные организации, профессиональные и потребительские союзы рынка недвижимости;

- образовательные учреждения и информационные центры рынка недвижимости;

- некоммерческие и коммерческие организации – исследователи и инициаторы реформирования отдельных сегментов рынков недвижимости.

В-третьих, инженерно-технологический механизм, включающий в себя:

1) эталонные технологии профессиональной деятельности на рынке недвижимости при проведении операций всех категорий;

2) стандарты описания объектов недвижимости всех видов в интересах операций с ними всех категорий;

3) единое информационного пространства рынка недвижимости и обеспечение информационной открытости рынка;

4) законодательно закреплённые эталонные требования к недвижимому имуществу и к профессиональной деятельности на рынке недвижимости;

5) нормативные, инструктивные и регистрационные документы, регламентирующие операции на рынке недвижимости;

б) банки данных эталонных (модельных) технологий деятельности на рынке недвижимости.

В-четвертых, психолого-поведенческий механизм, включающий в себя профессиональные нормы и стандарты взаимоотношений участников рынка, сводящих к минимуму издержки проведения операций (транзакций) на этапах поиска информации, ведения переговоров, принятия решений, правового закрепления сделок, мотивации участников, координации усилий участников, контроля и восстановления нарушенных прав и применения санкций к нарушителям.

2.5. Особенности отдельных сегментов рынка недвижимости

Рынок земельных участков

Особенности рынка земельных участков следующие:

- Привлекательность земли для объектов инвестиций по причине малого налога и издержек по содержанию участка.
- Зависимость цены земельного участка от его назначения.
- Зависимость цены от наличия коммуникаций.
- Цикличность динамики цен, которая носит сезонный характер.

Рынок жилья

Перспективы рынка недвижимости в жилищной сфере определяют наличие объективной потребности населения в улучшении жилищных условий и огромного потенциального спроса. Особенности:

- Резкое сокращение строительства жилья.
- Из огромного спроса в улучшении жилищных условий необходимо возведение новой недвижимости.

Рынок городского жилья

Жилищный фонд большинства российских городов делится на несколько групп характерной застройки. Особенности следующие:

- Качество жилья, местоположение являются основными параметрами, влияющими на спрос на рынке жилья, учитывая цены на жилье.

- Сезонность рынка жилья:
 - Рынок загородного жилья (осень затухание, лето время подъема).
 - Рынок городского жилья (осень время подъема, лето затухание).

Рынок нежилых помещений

Особенности рынка нежилых помещений следующие:

- Характеризуется широким развитием аренды.
- Не соответствует запросам арендодателей и арендаторов.

Рынок офисов

На офисном рынке, как и на рынке нежилой недвижимости в целом, преобладающей формой отношений является аренда. Спрос и стоимость офисной недвижимости зависят от следующих факторов:

- Расположение и удобство коммуникации.
- Разделение арендаторов на крупных и мелких.
- Более доступная информация.
- Режим охраны.

Рынок складских помещений

Рынок складских помещений является динамично развивающимся сегментом рынка недвижимости, который характеризуется стабильностью, устойчивым уровнем спроса, предложения и цен. Особенности:

- Ответственное хранение.
- Растет предложение на рынке из-за создания складского пространства.
- Режим охраны.
- Гарантированный спрос.

Рынок производственных помещений

Особенности рынка производственных помещений следующие:

- Преимущественно советские постройки.
- Месторасположение.
- Масштабность.
- Режим охраны.

- Требование производственных помещений зависит от специфики и технологии производства, а также от обеспечения пожарной и экологической безопасности.

2.6. Основы анализа рынка недвижимости

Анализ недвижимости представляет собой самостоятельный вид деятельности, имеет цель объективной информации лиц, принимающих решение о проведении тех или иных операций на рынке.

Основные направления анализа:

- информационное обеспечение операций с недвижимостью (сбор документов, купля-продажа);
- информационное обеспечение технологий риэлтерской деятельности;
- информационное и методическое обеспечение исследований рынка недвижимости (мониторинг);
- мониторинг цен и прогнозирование состояния рынка недвижимости.

Полный анализ рынка недвижимости приведен в табл. 2.

Таблица 2

Анализ, цели и задачи рынка недвижимости

Анализ и прогноз рынка			Инвестиции
Анализ ценовой ситуации	Анализ состояния рынка	Анализ доступности	Анализ эффективности инвестиций
Типизация объектов недвижимости	Цены	Демография, обеспеченность жильем	Цены на объекты, аналоги
Влияние расположения	Предложения спрос, сделки	Цены	Затраты на проект
Влияние параметров	Анализ состояние жилого фонда	Спрос, предложение, доходы	Анализ рисков
Состояние рынка	Изучение строящихся объектов	Оценка ликвидности	Окупаемость
Экономическая ситуация	Анализ законодательной базы	Экономическая ситуация	Анализ доходов
Прогнозирование стоимости	Прогнозирование рынка недвижимости	Прогнозирование доступности и ликвидности	Прогнозирование эффективности инвестиций

Комплексный анализ рынка недвижимости включает в себя изучение:

- ценовой ситуации;
- спроса и предложения (объем спроса);
- активности рынка;
- ликвидности.

В основу разработки информационно-аналитической системы анализа рынка положены следующие принципы:

- комплексность;
- стандартизованность;
- многоуровневость;
- гибкость;
- многовариантность;
- доступность;
- открытость.

Задание 1. Исходя из полного анализа рынка недвижимости, приведенного в табл. 2, расписать по примеру цели маркетинга и оценки недвижимости.

Задание 2. На основании изученного материала расписать характерные отличия рынка недвижимости от общепринятого рынка, заполнить табл. 3.

Таблица 3

Характерные черты общепринятого рынка и рынка недвижимости

Характерные черты рынка	Общепринятый рынок	Рынок недвижимости
Устойчивая территориальная граница рынка		
Стандартизованность товара		
И т.д.		

3. Виды сделок и операций, выполняемых с недвижимостью

3.1. Общие сведения

Операции с недвижимостью – это взаимоотношения между физическими лицами и (или) юридическими, в результате которых происходит появление, изменение или расторжение каких-либо имущественных прав и обязанностей. Результатом проведенной операции с недвижимостью должно стать изменение, появление или расторжение каких-либо имущественных обязанностей и прав. Основанием для проведения каких-либо операций с недвижимым имуществом является заключение договора волеизъявления физического или юридического лица, направленное на достижение той или иной цели.

Сделки с недвижимостью в настоящее время являются одной из наиболее востребованных, но в то же время одной из наиболее сложных областей права. Без должного опыта и соответствующих знаний в данной области достаточно сложно самостоятельно ориентироваться.

Все выполняемые операции с недвижимостью четко регламентируются законодательством Российской Федерации. Каждая операция имеет свое четкое определение и структуру ее проведения. Все действия, совершаемые с недвижимым имуществом, регулируются Гражданским кодексом РФ и ФЗ «О регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

На сегодняшний день существуют односторонние и двухсторонние виды операций с недвижимостью. К односторонним операциям относятся такие, при которых в заключении сделки участвует только одна сторона. Самым показательным примером такой сделки можно считать процедуру завещания недвижимости одним субъектом права.

Все остальные и наиболее часто выполняемые операции с недвижимостью относятся к разряду двухсторонних сделок. Наиболее часто используемые варианты операций с недвижимостью: купля-продажа недвижимого имущества, сдача его в аренду другому лицу, процедура дарения, а также ренты и обмена.

Действительность сделки с недвижимостью определяется через совокупность следующих условий:

- законность содержания;
- правоспособность и дееспособность физических и юридических лиц, совершающих сделку;
- соответствие воли и волеизъявления участников сделки;
- соблюдение формы проведения сделки.

При операциях, выполняемых с недвижимым имуществом, наиболее часто используемым основанием для заключения сделок с является договор (дарения, купли-продажи и так далее). В большинстве случаев для заключения подобного договора необходима свободная письменная форма договора (нотариально составленный договор требуется только в одном случае – при оформлении ренты).

Все совершаемые сделки на рынке недвижимости подлежат обязательной государственной регистрации (исключения в данном случае составляют краткосрочные договоры аренды, заключаемые между несколькими физическими лицами без нотариального заверения). Регистрация сделок осуществляется в Управлении Росреестра Федеральной службы государственной регистрации (ФРС, ГБР).

3.2. Основные виды операций с недвижимостью

Дарение. Согласно условиям этой сделки происходит безвозмездная передача недвижимого имущества одной стороны другой стороне. Отличительной особенностью данного вида сделки является отсутствие оплаты, в том числе денег или каких-либо услуг. До того момента, как будет зарегистрировано государственное право на недвижимость, даритель имеет возможность согласно условиям договора отозвать свое дарение.

Аренда. Согласно условиям договора аренды недвижимость передается одним лицом другому лицу в пользование с получением за это определенных благ (денежную компенсацию или дополнительные услуги). В некоторых

случаях допускается составление договора аренды на безвозмездной основе, но тогда он будет договором бесплатного пользования.

Обмен – осуществляется между собственником и нанимателем, фиксируется договором обмена.

Мена – обмен собственности на собственность (договоры мены имеют те же правила составления и государственной регистрации, что и при сделке покупки-продажи).

Купля-продажа. Согласно условиям договора купли-продажи продавец берет на себя обязанность передать покупателю объект недвижимости в собственность, а покупатель обязан принять этот объект и заплатить за него определенную стоимость. Необходимо сказать, что в сегодняшнее время наиболее популярны и часто применяются такие виды операций с недвижимостью: купля-продажа жилья, в том числе и в рассрочку; купля-продажа земельного пая или участка; купля-продажа нежилых зданий, помещений и сооружений, имущественных комплексов.

Наследование. Согласно юридической терминологии под наследованием имущества предполагается переход имущественных и неимущественных прав на частную собственность от умершего физического лица другому физическому лицу в том порядке, в котором это установлено законом.

Ипотека жилья – особый вид кредитования населения. Гарантией оплаты процентов и долга выступает имущество, находящееся в собственности заемщика.

Приватизация. Бесплатная передача в собственность граждан Российской Федерации на добровольной основе занимаемых ими жилых помещений в государственном и муниципальном жилищном фонде, включая жилищный фонд, находящийся в хозяйственном ведении предприятий или оперативном управлении учреждений (ведомственный фонд).

Также есть такие виды операций с недвижимостью, как:

- хозяйственное ведение и оперативное управление – владение, пользование и распоряжение государственным или муниципальным

имуществом;

- траст (доверительное управление) – передача на определенный срок имущества с обязательством осуществлять управление этим имуществом в интересах выгодоприобретателя;

- лизинг – приобретение имущества с последующей передачей в аренду;

- залог – использование имущества в качестве обеспечения обязательств;

- вклад в уставный капитал или в качестве пая.

- страхование – обязанность за страховую премию при наступлении страхового случая возместить выгодоприобретателю убытки в пределах страховой суммы.

Ложные сделки с недвижимостью – сделки, предметом договора которых выступает предварительная (частичная или полная) оплата создаваемого объекта недвижимости:

- купля-продажа строящегося жилья;

- подряд на строительство объекта;

- купля-продажа неиндивидуализированного участка земли;

- кредитование застройщика.

Сделки с недвижимостью можно охарактеризовать с нескольких сторон: с юридической, организационной, экономической и этической.

Под *юридической стороной* сделки понимается действие, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей участников сделки.

Организационная сторона сделки предполагает определение вида сделки, установление участников сделок, а также порядок или очередность выполнения определенных действий к заключению сделок и их отражение в документах.

Экономическая сторона сделки определяет цель заключения сделки (удовлетворение потребностей, спекуляция, продажа и т.д.).

Этическая сторона сделки предполагает соблюдение традиций, норм и правил поведения, отражает общественное отношение к сделкам.

На основе анализа действующего российского законодательства операции

с недвижимостью можно классифицировать по следующим признакам: по объекту, субъекту территории осуществления, количеству сторон, принимающих участие в сделке, по форме совершения сделки и др. (табл. 4).

Таблица 4

Классификация сделок

№ п/п	Классификационный признак	Вид сделки
1	Объект сделки	<ul style="list-style-type: none"> • С земельными участками; • жильем; • нежилыми зданиями и помещениями и др.
2	Субъект сделки	<ul style="list-style-type: none"> • Физические лица; • юридические лица; • национально-государственные, административно-территориальные и муниципальные образования; • Российская Федерация, иностранные государства и международные организации
3	Территория осуществления	<ul style="list-style-type: none"> • Внутрироссийские; • трансграничные; • зарубежные
4	Срок исполнения	<ul style="list-style-type: none"> • Срочные; • бессрочные
5	Количество сторон	<ul style="list-style-type: none"> • Односторонние; • дву- или многосторонние
6	Форма совершения	<ul style="list-style-type: none"> • Устные или письменные
7	Регистрация	<ul style="list-style-type: none"> • Подлежащие обязательной регистрации; • не подлежащие регистрации
8	Требование лицензии	<ul style="list-style-type: none"> • Лицензируемые; • безлицензируемые; • подлицензируемые
9	Вид правоотношений, в рамках которых осуществляются операции	<ul style="list-style-type: none"> • Финансово-правовые; • административно-правовые; • гражданско-правовые; • международные частноправовые; • международные публично-правовые
10	Число режимов осуществления сделки	<ul style="list-style-type: none"> • Универсальные; • индивидуализированные
11	Оплата сделки	<ul style="list-style-type: none"> • Возмездные; • безвозмездные
12	Законность	<ul style="list-style-type: none"> • Действительные или недействительные

По объекту сделки различают: операции с земельными участками, операции с жильем, операции с нежилыми зданиями и помещениями.

К операциям по распоряжению земельными участками относятся: купля-продажа земельного участка, земельного пая; сдача в аренду земельного участка; купля-продажа права аренды земельного участка; дарение земельного участка и земельной доли; обмен земельного участка и земельной доли; залог земельного участка и права на землю; передача земельного участка и земельной доли в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ и учреждений, в качестве пая в кооператив; наследование земельного участка и земельной доли; передача земельного участка в пожизненное наследуемое пользование; передача земельного участка в постоянное (бессрочное) пользование; предоставление сервитута – права ограниченного пользования соседним земельным участком; предоставление участка в собственность под индивидуальное жилищное строительство, садоводство и личное подсобное хозяйство; выкуп земельного участка для государственных и муниципальных нужд; приватизация земельного участка.

К сделкам по распоряжению жильем относятся: приватизация комнат и квартир в муниципальном (государственном, ведомственном, общественном) жилом фонде; купля-продажа жилья; купля-продажа жилья с пожизненным содержанием владельца; купля-продажа жилья в рассрочку; расселение коммунальных и крупногабаритных квартир; обмен, в том числе с доплатой; сдача жилья в аренду; имущественный наем; сдача жилого помещения в поднаем; дарение жилья; наследование жилья; кредитование под залог жилья (ипотека); участие в долевом строительстве жилья; уточнение долей в жилой недвижимости; признание прав собственности на жилье по решению суда; расторжение договора (купли-продажи, о приватизации и др.).

К операциям по распоряжению нежилыми зданиями и помещениями принадлежат: купля-продажа нежилых помещений, зданий и сооружений; сдача в аренду нежилых помещений, зданий и сооружений; купля-продажа имущественных комплексов; сдача в аренду имущественного комплекса;

передача нежилых помещений, зданий и сооружений в качестве вклада в уставный капитал; кредитование под залог недвижимости (ипотека); признание права собственности или других прав по решению суда; расторжение договора (купли-продажи, аренды и др.), в том числе по решению суда.

3.3. Общие особенности сделок с недвижимостью

Первая особенность вызвана значением земли и тесной взаимосвязью с находящимися на ней объектами: здания, сооружения, которые не могут быть отделены без нарушения вида и цели вещи, что требует учета особенности отчуждения как объекта, так и земельного участка (разделение участка земли и участка на ней).

Вторая особенность вызвана существованием правоотношений, предметом которых могут быть только недвижимые виды

Третья особенность обусловлена ограничением права распоряжения недвижимым имуществом, установленным для государственных и муниципальных предприятий, в связи со значительной ценностью для государства и общества.

Четвертая особенность обусловлена специальными правилами заключения и оформления сделок с недвижимым имуществом, обеспечивающими правами собственников.

4. Формы распоряжения объектами недвижимости

4.1. Формы распоряжения недвижимым имуществом

К формам распоряжения недвижимым имуществом можно отнести следующее:

- 1) аренда;
- 2) продажа;
- 3) управление собственными силами;
- 4) доверительной управление;
- 5) залог.

Таблица 5

Характеристики форм распоряжения недвижимым имуществом

Форма распоряжения имуществом	Плюсы	Минусы
Аренда	Регулярное поступление средств	Растраты на ремонт
Продажа	Получение всей суммы сразу	Имущество продается
Управление собственными силами	Полный контроль	Затраты времени и денег
Доверительное управление	Квалификационное управление	Дополнительные расходы на услуги
Залог	Оплата должностей	Потеря имущества

4.2. Выбор формы распоряжения недвижимостью

Методика выбора формы распоряжения недвижимым имуществом представлена на рис. 3.

$$NPV = \sum_{t=0}^{Tp} C_t \cdot n_t - \sum_{t=0}^{Tp} U_t \cdot n_t,$$

где C_t – денежный поток за период времени t , соответствует разнице между текущими доходами и затратами на эксплуатацию объекта; U_t – инвестиционные затраты периода; Tp – расчетный период; n_t – коэффициент дисконтирования периода t .

$$n_t = \frac{1}{(1+i)^t},$$

где i – ставка дисконта. Дисконт – процент банка.

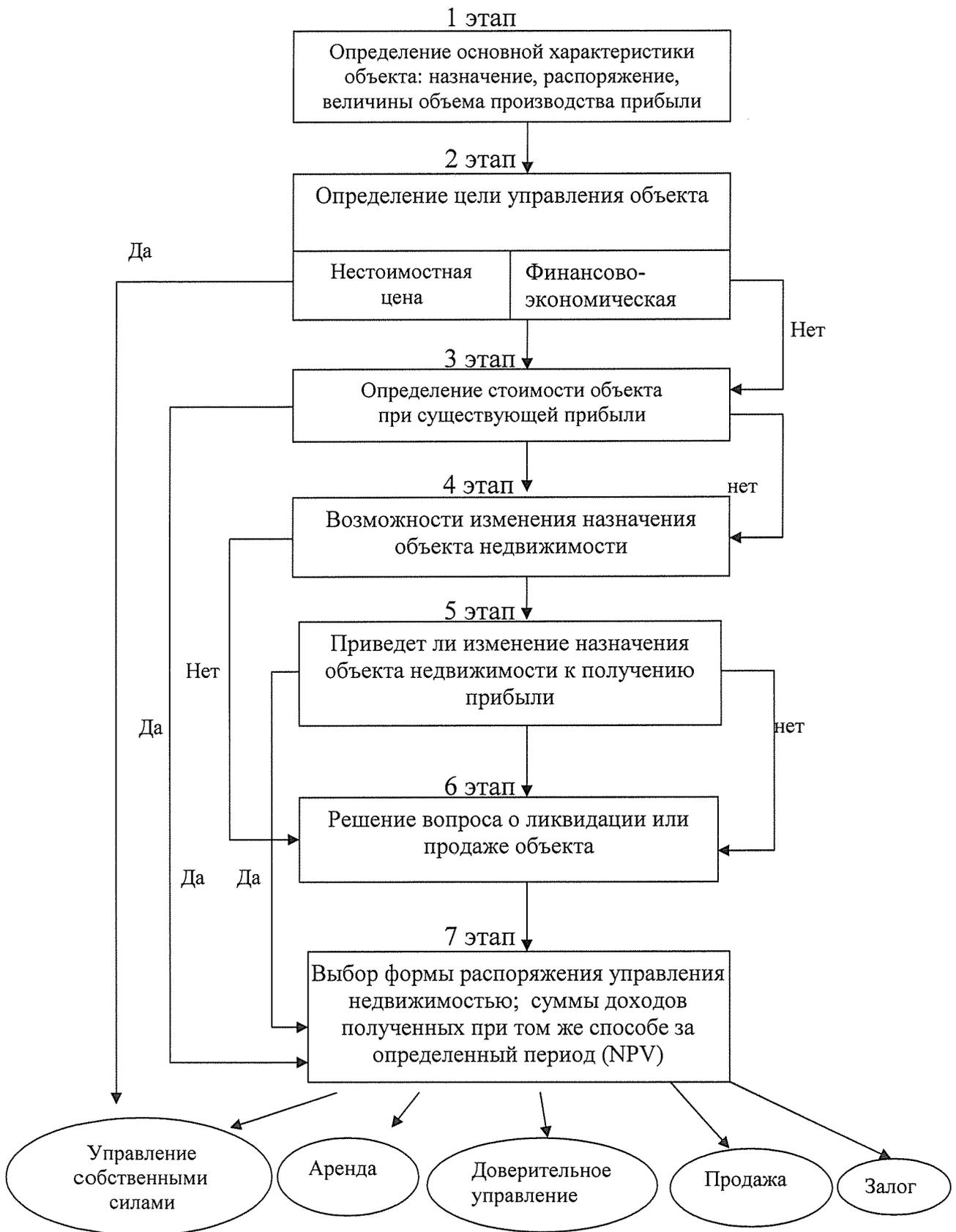


Рис. 3. Методика определения формы распоряжения объектом недвижимости

При этом в качестве дохода могут выступать:

1) при управлении собственными силами – доходы от эксплуатации объекта за вычетом эксплуатационных затрат, а также доходы от продажи объекта недвижимости по истечению расчетного периода;

2) при доверительном управлении: арендные поступления за вычетом вознаграждения управляющей компании, продажная цена объекта по доверительному сроку;

3) при аренде: арендная плата по годам;

4) при залоге: сумма кредита, доходы от эксплуатации объекта и продажная цена объекта по истечению периода;

5) при продаже: продажная цена объекта.

4.3. Обследование собственности

До приема объекта в управление управляющий должен произвести обследование собственности. Причины проведения обследования:

1. Планирование эксплуатационных и технических работ на объекте, определение численности и состава сотрудников.

2. Определение уровня и объема работ.

3. Составление предварительного бюджета по объекту.

4. Проведение маркетинговых исследований и выработка рыночной стратегии в отношении интересующего объекта.

5. Определение стоимости объекта.

При проведении обследования устанавливаются причины, которые могут ухудшить состояние объекта, а следовательно, и сократить уровень доходов от него. Можно выделить три группы причин, из-за которых может ухудшиться состояние объекта:

1) физический износ;

2) моральный износ;

3) экономический износ.

Физический анализ элементов охватывает следующее:

1. Изучение земельного участка.
2. Внешний вид объекта.
3. Места общего пользования.
4. Вспомогательные площади.
5. Техническое оснащение и оборудование.
6. Свободная площадь.

При проведении обследования собственности для систематизации его результатов составляется ведомость результатов обследования, ее состав приведен в табл. 6.

Таблица 6

Состав ведомости результатов обследования

С точки зрения рынка	С точки зрения эксплуатации
Эстетичность здания	Системы отопления и т.д.
Внешний вид	Сантехническое и электрическое оборудование
Знаки и указатели	Кровля
Графическое оформление	Лифты и лестница
Внешний вид при подходе к зданию	Надежность
Благоустройство территории	Освещение
Охрана и обеспечение безопасности	Туалеты
Имеющиеся в здании современные удобства	Общие коридоры
Внешний вид подъезда и холла	Места для парковки
Служебные помещения	Места для сбора мусора

4.4. Прием объекта в управление

Управляющий недвижимостью при управлении объектом должен решить три важнейшие задачи.

1. Освободить собственника здания от необходимости ежедневно его управлением.
2. Максимизировать текущий чистый доход.
3. Реализовать цели.

При приемке объекта в управление управляющий составляет план работы по управлению зданием, который должен включать следующие пункты:

- 1) анализ сотрудников;
- 2) план действия в случае аварии;
- 3) схема сдачи помещения в аренду;
- 4) план разработки рекомендаций по ведению работ;
- 5) анализ действия по управлению эксплуатационными работами;
- 6) анализ доходов и расходов;
- 7) бюджет капитальных вложений;
- 8) направление работы по страхованию объекта.

Структурный и количественный состав сотрудников зависит в основном от размера и технического оборудования здания, но также учитываются такие факторы, как его местоположение, местоположение управляющей компании, а также местоположение других объектов, переданных в управление. Например, возможны следующие схемы управления.

1. В каждое здание назначается свой управляющий. Схема применяется при больших размерах здания.

2. Управление зданием осуществляется из офиса управляющей компании как с организацией, так и без нее. Такая схема применяется, если офис находится вблизи.

3. Управление зданием поручается управляющему, работающему на другом объекте (близко).

4. В здании назначается комендант или смотритель, который отчетывается перед управляющим. Такая схема применяется при небольших размерах здания.

4.5. План сдачи помещения в аренду

Если управляющему поручено заниматься сдачей помещений в аренду, то необходимо разработать программу активного маркетинга и ее реализации.

Маркетинговый план может включать:

- подготовку специальных объявлений;

- составление и распределение бюллетеня с описанием здания;
- размещение рекламы на доступных площадках;
- отправление по почте рекламных предложений;
- установление контактов с риэлторскими фирмами;
- выпуск пресс-релизов о наиболее важных событиях.

4.6. Разработка плана действий по обеспечению безопасности на случай аварии

Одна из важнейших задач управляющего недвижимостью – обеспечить арендаторами и их посетителям безопасные условия работы. Для этого управляющий производит следующие действия.

1. Определение наиболее вероятных видов бедствия или аварий, которые могут произойти на объекте.

2. Подготовка буклета с изложением порядка и правил действий на случай аварий или бедствий.

3. Проведения с каждым арендатором в отдельности соответствующими беседами.

4. Проведение инструктажа о порядке действий в аварийном помещении с обслуживающим персоналом, вручение ему более подробных инструкций.

Охрана здания – второй компонент деятельности управляющего по обеспечению безопасных условий работы в здании. План охраны формируется исходя из размеров здания и его расположения.

Могут быть предусмотрены следующие системы:

1) система круглосуточной охраны с постоянным присутствием охранников;

2) система, когда подрядчикам и арендаторам доверяется открывать и закрывать здание;

3) охрана входа в здании профессиональным охранником в ночное время и по выходным;

4) ночное патрулирование вокруг здания.

4.7. План работы по техническому обслуживанию и составление бюджета

Для подготовки эффективного плана работы прежде всего необходимо осмотреть здание, понять объем работ.

Техническое обслуживание включает в себя: благоустройство территории, уборку помещений, обслуживание лифтов, охрану объектов, уничтожение насекомых и грызунов, обслуживание водопровода, отопления, вентиляции, проведение капитального ремонта и санитарных работ, составление бюджета и определение платежей, взимаемых с арендаторов.

Существует два вида смет текущих расходов:

- смета не подлежащих компенсации расходов собственника;
- смета расходов, которые могут повышаться.

Первый вид включает расходы, рост которых не покрывается за счет арендаторов (реклама).

Второй вид смет включает расходы, рост которых покрывается за счет арендаторов, и расходы, без которых невозможно управлять зданием (коммунальные услуги).

Для определения степени увеличения арендной платы используют формулу

$$A_{p.год} = A_{p.пл.баз.год} \cdot U_t,$$

где $A_{p.пл.баз.год}$ – арендная плата в базисный год; $A_{p.год}$ – арендная плата в год; U_t – увеличение затрат.

Формула, посредством которой рассчитывается пропорциональная доля участия арендаторов в покрытии расходов D_t , которую он вносит сверх заранее установленной годовой платы за аренду $A_{p.пл.уст.}$:

$$A_{p.год} = A_{p.пл.баз.год} + D_t \cdot A_{p.пл.уст.}$$

5. Управление нежилыми помещениями

5.1. Договор аренды

Договор аренды является формальным подтверждением наличия договоренных взаимоотношений обязательного характера между собственником здания и арендатором. В этом документе фиксируются все права и обязанности каждой из сторон, соблюдение которых позволяет реализовать установленные договоренности.

В договор аренды должны быть включены следующие основные элементы:

1. Точное наименование сторон, юридические данные, подписи.
2. Предмет договора (описание помещений, сдаваемых в аренду).
3. Размер и порядок внесения арендной платы.
4. Права и обязанности.
5. Срок и дата вступления в силу договора.

Основные положения, указанные в договоре аренды:

1. Разрешение на капитальный ремонт.
2. Оплата коммунальных и прочих услуг.
3. Изменения внешнего вида помещений.
4. Нарушения.
5. Субаренда.
6. Использование имущества не по назначению.
7. Приобретение.
8. Страхование.
9. Право доступа в квартиру.
10. Право использования имущества.

5.2. Внутренние правила и предписания

К внутренним правилам и предписаниям договора аренды относятся следующие:

1. Ограничения по размещению указателей и вывесок (если нет письменного разрешения).
2. Требования учитывать несущую способность перекрытия.
3. Правила безопасности.
4. Сообщения о неработающем оборудовании и заявки на работу.

К договору прилагается перечень ограничений по порядку пользования зданием, использование материалов.

5.3. Спрос и предложение на рынке офисных помещений и их влияние на уровень арендной платы

Основная часть дохода от эксплуатации при управлении недвижимостью – арендная плата.

Ставка арендной платы – рыночная стоимость использования коммерческой недвижимости.

Рыночная стоимость определяется спросом и предложением. При равенстве спроса и предложения арендные ставки стабилизируются либо происходит их изменение в зависимости от темпов инфляций. Предложение офисных площадей на рынке недвижимости – это общая сумма занятых и свободных офисных площадей.

Стабилизированный процент занятых арендаторами площадей (СПЗАП) – это такой процент занятых арендаторами площадей, при котором рыночные ставки не изменяются. При повышении процента ставки тоже будут расти. Таким образом, если занятость помещений достигает СПЗАП, арендная ставка должна быть повышена и занятость сохранится на уровне СПЗАП.

При расчетах используется также обратный показатель СПНЗАП, а именно стабилизированный процент не занятых арендаторами площадей (СПНЗАП):

$$СПНЗАП = 1 - СПЗАП.$$

Определение объема спроса и предложения:

Спрос = занятая площадь + свободная площадь, позволяющая сохранить арендные ставки неизменными.

$$\text{Спрос} = \text{занятая площадь} + \text{спрос} \cdot \text{СПНЗАП.}$$

$$\text{Занятая площадь} = \text{спрос} - \text{спрос} \cdot \text{СПНЗАП.}$$

$$\text{Занятая площадь} = \text{спрос} \cdot (\text{спрос} - \text{СПНЗАП}).$$

$$\text{Спрос} = \frac{\text{занятая площадь}}{1 - \text{СПНЗАП}}.$$

$$\text{Спрос} = \frac{\text{занятая площадь}}{\text{СПЗАП}}.$$

5.4. Соотношение площади, сдаваемой в аренду, и полезной площади

Полезная площадь офиса (ПП) – измеряется от поверхности стен, отделяющих офис от коридоров и других несущих стен, до осевой линии перегородок, отделяющих офис от сменных помещений.

Площадь этажа, сдаваемая в аренду (АП), измеряется между внутренней поверхностью основных частей внешних стен здания, исключая крупные технические элементы, включает площадь несущих колон и выступов здания.

В деятельности управляющего недвижимостью часто возникает необходимость пересчета площадей, а также ставок арендной платы за различные виды площади. При пересчетах используется обычно соотношение $АП_{общ} / ПП_{общ}$. Такое соотношение находится по этажу либо в целом по зданию. При пересчетах используются следующие формулы:

$$АП_i = ПП_i \cdot \left(\frac{АП_{общ}}{ПП_{общ}} \right);$$

или

$$ПП_i = АП_i \cdot \left(\frac{АП_{общ}}{ПП_{общ}} \right),$$

где $АП_i$ – арендная площадь i -го арендатора (арендная ставка за 1 м^2);
 $ПП_i$ – полезная площадь i -го арендатора (арендная ставка за 1 м^2).

Из приведенных формул видно, что по абсолютной величине арендная площадь будет больше, чем полезная, однако ставка арендной платы за 1 м^2

арендной площади будет меньше, чем ставка арендной платы за 1 м² полезной площади. Показатели площадей можно изобразить на схеме, показанной на рис. 4.

Крупные технические элементы Конструкции, проникающие через пол	Места общего пользования (общий коридор)	Площадь офиса
Шахта лифта		
Вентиляционные каналы		
	Площадь мест общего пользования	Полезная площадь
		Арендуемая площадь
		Общая площадь

Рис. 4. Схема показателей площадей

5.5. Услуги, относящиеся к нежилым помещениям

Услуги по содержанию и обслуживанию объекта:

- 1) провести первичный физический осмотр объекта. Оценить его и провести следующие мероприятия:
 - получение документов на помещение;
 - осмотр всех помещений;
 - документально зафиксировать;
 - обговорить с арендатором планировку;
 - расчет минимальной процентной ставки для оплаты аренды;
- 2) провести уведомление всех заинтересованных лиц о платежах и составить список арендаторов;
- 3) осуществление текущего ремонта;
- 4) осуществлять ежемесячно требуемые платежи;
- 5) следить за соблюдением требований и ограничений на нормальное функционирование объекта и создание удобств и безопасности условий работы к жизнедеятельности;
- 6) составить график обработки к регистрации.

5.6. Услуги административного характера

К услугам административного характера относятся следующие:

- 1) учет прибыли и убытков;
- 2) сбор налогов;
- 3) прием на работу, контролирование и координирование сотрудников и выплачивание им зарплаты;
- 4) контролирование соблюдения требований.

Услуги по аренде:

- 1) размещение рекламы;
- 2) услуги продления договора аренды;
- 3) мониторинг ценовой политики;
- 4) сотрудничество и оказание помощи в заключение сделки по продаже объекта.

Задание 1. В деловой части центра города всего в распоряжении имеется 752 300 м² офисной площади, из них занято 593 500 м². СПНЗАП = 9 %. Установить причину невозможности сдать помещения по установленной арендной ставке. На выбор предлагаются две причины: неблагоприятная рыночная ситуация и нерасторопность управляющего.

Задание 2. Определить арендную площадь, занимаемую каждым из арендаторов, если известно, что арендуемая площадь составляет всего 2 750 м², площадь общего пользования 350 м², арендаторы занимают следующие полезные площади: арендатор А – 900 м², арендатор Б – 800 м², арендатор В – 650 м², арендатор Г – 750 м². Решение оформить в виде табл. 7.

Таблица 7

Пересчет полезных площадей

Арендатор	Полезная площадь, м ²	$АП_{общ} / ПП_{общ}$	Арендуемая площадь, м ²
А			
Б			
В			
Г			
Итого			

6. Экономическая эффективность управления объектами недвижимости

6.1. Особенности недвижимости как объекта для инвестиций

Недвижимость как объект инвестирования обладает следующими особенностями:

1. Различные денежные потоки, традиционные и нетрадиционные. Традиционные – потоки, когда после одного или нескольких периодов чистых оттоков, следуют периоды денежных притоков. Период – интервал времени между притоком и оттоком денежных сумм. Традиционные денежные потоки имеют вид, представленный в табл. 8.

Таблица 8

Традиционные денежные потоки

Период	1	2	3	4	5
Денежный поток	–	–	+	+	+

Нетрадиционные денежные потоки от инвестиций в недвижимость отличаются тем, что в периоды разработки объекта они отрицательны, а затем становятся положительными. Во время дальнейшей эксплуатации объекта могут стать отрицательными и имеют вид, представленный в табл. 9.

Таблица 9

Нетрадиционные денежные потоки

Период	1	2	3	4	5
Денежный поток	–	+	+	–	+

2. Разная направленность движения стоимости составных частей недвижимости.

3. Паушальность недвижимости – низкая делимость объекта. Например, невозможно приобрести 7/100 офисного здания.

4. Неоднородность недвижимости (все объекты разные).

5. Гибкие условия финансирования недвижимости.

6. Различные сочетания юридических прав и интересов при операциях с собственностью.

7. Особые налоговые соображения (зависят от назначения земли или места).

8. Риск и неопределенность: тип недвижимости; изменение соотношения спроса и предложения; место расположения; условия арендного договора и представления кредита; физический износ, порча или старение; изменение в законодательстве урегулирования и изменение системы налогообложения; инфляция; возможность рефинансирования и реинвестирования.

6.2. Классификация рисков инвестирования в недвижимость

В России операциям с недвижимостью присуще достаточно большое количество рисков:

- страновой риск (политические, правовые и финансовые, включая инфляционный, риск изменения налоговой системы, административного произвола и т.д.);

- риск неликвидности – задержки продажи объекта сверх ожидаемого маркетингового времени;

- риск некомпетентного управления, что отразится на техническом состоянии объекта и его доходности;

- риск возможного изменения соотношения спроса и предложения;

- риски, связанные со строительством (замораживание капиталовложений на период строительства, труднопредсказуемый рост стоимости материалов, использования машин и механизмов и рабочей силы, низкая ликвидность недостроя и др.);

- риск административных ограничений на использование объекта;

- риск аварийности коммунальных сетей из-за их общего неблагоприятного состояния;

- экологические риски, включая наводнения и другие стихийные бедствия, а также аварии на АЭС, залповые и прочие сверхнормативные выбросы загрязнений в атмосферу, воду, почву.

Риски, возникающие при инвестировании в объекты недвижимости, можно классифицировать так же, как и риски инвестирования в любой объект.

В целом риски, характерные для рынков недвижимости, необходимо прежде всего подразделить на три группы:

1) систематические риски, которые не поддаются диверсификации и указывают на характер связи уровня риска инвестиций в недвижимость со среднерыночным по рынку капитала уровнем риска;

2) несистематические, или управляемые риски, которые поддаются диверсификации за счет формирования портфеля недвижимости;

3) случайные риски как результат некачественного управления объектами недвижимости.

Источниками неуправляемых рисков являются:

- низкая ликвидность недвижимости;
- неопределенность законодательного регулирования сделок с недвижимостью;

- неопределенность в налогообложении;

- конкуренция на рынке капитала и на рынке недвижимости;

- длительность делового цикла;

- демографические тенденции;

- тенденции занятости и изменения платежеспособности населения.

Основное деление рисков по источникам возникновения – на систематические и несистематические – представлено на рис. 5.



Рис. 5. Деление рисков по источникам возникновения

К управляемым рискам на рынке недвижимости относятся микрориски:

- условия арендного договора;
- уровень операционного и финансового левиреджа;
- структура инвестированного капитала и его стоимость;
- доля рынка недвижимости определенного типа;
- местоположение недвижимости.

Также риски инвестиций в объекты недвижимости могут быть классифицированы по сферам проявления.

Как и любые риски при инвестировании капитала, риски инвестиций в недвижимость могут разделяться по степени ущерба на частичные, допустимые, критические и катастрофические.

Источниками риска инвестиции в недвижимость могут быть:

- тип недвижимости;
- изменения соотношения предложения и спроса;
- местоположение (в том числе региональный риск);

- условия арендного договора и предоставления кредитов;
- физическое старение и изнашивание;
- изменения в законодательном регулировании и изменения условий налогообложения; инфляция;
- особенности реинвестирования;
- снижение ликвидности.

Риск выбора типа недвижимости для инвестиций означает неверный выбор конкретного типа недвижимости при общей благоприятной ситуации для развития рынка недвижимости. Например, в условиях, когда более высокую ставку доходности могли дать вложения в многофункциональную недвижимость, сделаны реальные вложения капитала в офисную недвижимость.

6.3. Финансовая стратегия

Финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами. Она охватывает как вопросы теории, так и вопросы практики, формирования финансов, их планирования и обеспечения. Финансовая стратегия предприятия решает задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия в рыночных условиях хозяйствования.

Виды финансовых стратегий

Различают генеральную финансовую стратегию, оперативную финансовую стратегию и стратегию выполнения отдельных стратегических задач, другими словами, достижения частных стратегических целей.

Генеральной финансовой стратегией называют финансовую стратегию, определяющую деятельность предприятия, например взаимоотношения с бюджетами всех уровней, образование и использование дохода предприятия, потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования на год.

Оперативная финансовая стратегия – это стратегия текущего маневрирования финансовыми ресурсами, т.е. стратегия контроля за расходованием средств и мобилизацией внутренних резервов, что особенно

актуально в современных условиях экономической нестабильности; разрабатывается на квартал, месяц. Оперативная финансовая стратегия охватывает: валовые доходы и поступления средств (расчеты с покупателями за проданную продукцию, поступления по кредитным операциям, доходы по ценным бумагам); валовые расходы (платежи поставщикам, заработная плата, погашение обязательств перед бюджетами всех уровней и банками).

Стратегия достижения частных целей заключается в умелом исполнении финансовых операций, направленных на обеспечение реализации главной стратегической цели.

Задачи финансовой стратегии:

1) исследование характера и закономерностей формирования финансов в рыночных условиях хозяйствования;

2) разработка и подготовка возможных вариантов формирования финансовых ресурсов предприятия и действий финансового руководства в случае неустойчивого или кризисного финансового состояния предприятия;

3) определение финансовых взаимоотношений с поставщиками и покупателями, бюджетами всех уровней, банками и другими финансовыми институтами;

4) выявление резервов и мобилизация ресурсов предприятия для наиболее рационального использования производственных мощностей, основных фондов и оборотных средств;

5) обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для производственно-хозяйственной деятельности;

6) обеспечение эффективного вложения временно свободных денежных средств предприятия с целью получения максимальной прибыли;

7) изучение финансовых стратегических взглядов вероятных конкурентов, их экономических и финансовых возможностей, разработка и осуществление мероприятий по обеспечению финансовой устойчивости.

6.4. Особенности анализа инвестиций в недвижимость

В процессе анализа инвестиций в недвижимость обычно возникает одна из двух проблем.

1. Какой из объектов недвижимости следует приобрести (купить, построить, арендовать) инвестору для обеспечения своих интересов. При решении данной проблемы появляются два вопроса:

- Выгодно ли приобретать недвижимость? Сначала необходимо определить эффективность вложений в недвижимость по сравнению с другими отраслями;

- Какой из имеющихся объектов выбрать? Зависит от интересов инвестора.

2. Каким образом лучше использовать объекты исходя из своих интересов?

Для этого необходимо:

- определить назначение недвижимости;
- определить формы распоряжения объектом недвижимости.

В основе решения как первой, так и второй проблемы лежит принцип оптимального соотношения доходов от недвижимости и расходов на нее. Поэтому при анализе эффективности инвестиций в недвижимость вначале прогнозируются параметры доходов и расходов, а затем находятся показатели, характеризующие соотношения между доходами и расходами.

6.5. Порядок расчета денежного потока от эксплуатации объекта недвижимости

Как доходы от объекта недвижимости, так и расходы на него могут быть разделены на текущие и инвестиционные. Текущие доходы и расходы предполагают периодичность их получения, либо осуществление в течение срока эксплуатации. К текущим доходам можно отнести арендную плату, а к расходам – коммунальные платежи.

Ниже приведены основные показатели, применяющиеся при анализе текущих доходов и расходов, а также порядок расчета этих показателей.

Потенциальный валовой доход (ПВД) – общий доход, который можно получить от недвижимости при 100%-ной занятости (без учета всех потерь и расходов):

$$ПВД = \text{Плановая аренда} + \text{Скользкий доход} + \text{Прочие доходы}.$$

Плановая аренда – часть ПВД, образуемая за счет условий арендного договора.

Скользкий доход – доход, образуемый за счет пунктов договора, предусматривающий дополнительную плату тех расходов, которые превышают значения, отмеченные в договоре.

Прочие доходы – доходы, получаемые за счет функционирования недвижимости и не включаемые в арендную плату.

Потери от недогрузки – сокращение ПВД в результате незанятости части площадей в течение года, смены и неплатежей арендаторов.

Действительный валовой доход (ДВД) – предполагаемый доход при полном функционировании объекта недвижимости с учетом потерь от недогрузок:

$$ДВД = ПВД - \text{Потери от недогрузок}.$$

Операционные расходы (ОР) – это периодические расходы для обеспечения нормального функционирования и воспроизводства ДВД.

Операционные расходы бывают трех видов:

1. Постоянные – не зависят от заполненности.
2. Переменные расходы – зависят от заполненности.
3. Расходы на замещение – предполагают периодическую замену быстроизнашивающихся элементов сооружения.

$$ОР = \text{Постоянные} + \text{Переменные} + \text{Расходы на замещения}.$$

Чистый операционный доход (ЧОД) – разница между действительным валовым доходом ОВД и ОР:

$$ЧОД = ДВД - ОР.$$

При расчете денежных потоков от эксплуатации недвижимости используются следующие показатели.

Амортизируемый базис (АБ) – цена, которую инвестор платит при покупке собственности плюс стоимость дополнительных капиталовложений.

Амортизируемая сумма – разница между АБ и стоимостью не амортизированной частной недвижимости (земельный участок).

Амортизация рассчитывается на основе амортизируемой суммы, периода эксплуатации объекта и метода амортизации. Как правило, годовая сумма амортизации рассчитывается как отношение амортизируемой суммы к периоду эксплуатации:

$$\text{Годовая сумма амортизации} = \frac{\text{Амортизируемая сумма}}{\text{Период эксплуатации}}$$

Смысл расчета амортизации заключается в том, что при расчете годового налогооблагаемого дохода из него исключается годовая сумма амортизации, поскольку амортизационные отчисления относятся на себестоимость продукции.

Амортизируемые финансовые издержки – затраты на организацию финансирования (гонорар оценщику, страховка, плата за организацию кредита). Амортизируемые финансовые издержки отличаются тем, что производятся одновременно в момент приобретения объекта недвижимости, а списываются по частям в течение периода службы объекта. Годовая сумма амортизируемых финансовых издержек также исключается из налогооблагаемого дохода:

$$\text{Налогооблагаемый доход} = \text{ЧОД} + \text{Расходы на размещение} - \% \text{ платеж} - \text{Год} - \text{Год} \text{ амортизационных} \cdot \text{ционного} \text{ отчисления} \text{ финансовых} \text{ издержек}$$

После определения налогооблагаемого дохода осуществляется расчет налога от операций:

$$\text{Налоги от операций} = \text{Налогооблагаемый доход} \cdot \text{Ставка налога}$$

В итоге определяется денежный поток после уплаты налогов:

$$\text{Денежный поток после уплаты налогов} = \text{Налогооблагаемый доход} - \text{Налоги от операций}$$

6.6. Порядок расчета денежного потока от продажи для инвестиционного анализа

Доход от продажи недвижимости относится к категории инвестиционных доходов. При расчете денежного потока от продажи применяются следующие основные показатели.

Ожидаемая цена продажи – включает наличные поступления и рыночную стоимость другой собственности, которую желает получить инвестор.

Расходы на продажу – брокерские комиссионные, юридические расходы, расходы на рекламу и т.д.

Реализованная сумма – разница между ожидаемой ценой продажи и расходами на продажу:

$$\text{Реализованная сумма} = \text{Ожидаемая цена продажи} - \text{Расходы на продажу.}$$

Скорректированный базис – начальная цена инвестиций (расходы на покупку и капитальные вложения) – накопленные отчисления.

Налог на продажу определяется по формуле

$$\text{Налог на продажу} = \text{Доход от продажи} \cdot \text{Ставка налога.}$$

Задание 1. Выполнить деление рисков по сферам проявления : экономические, политические, социальные, экологические, нормативно-законодательные. Решение оформите в виде схемы. Риски : стабильность национальной валюты, риск забастовок, риск изменения налоговой системы, риск дефолта, риск роста стоимости строительства, риск ЧС и аварий на АЭС, риск изменения соотношения спроса и предложений, политическая стабильность.

Задание 2. Представить разработку финансовой стратегии предприятия в виде схемы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Понятия «недвижимость» и «управление недвижимостью». Особенности недвижимости как объекта управления.
2. Цели управления недвижимостью.
3. Понятие рынка недвижимости и его особенности.
4. Структура рынка недвижимости. Особенности отдельных сегментов рынка недвижимости.
5. Формирование рынка недвижимости в России.
6. Принципы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с недвижимостью.
7. Основы анализа рынка недвижимости.
8. Рынок недвижимости как часть инвестиционного рынка.
9. Методы обработки данных при анализе рынка недвижимости.
10. Формы государственного регулирования рынка недвижимости.
11. Принципы управления рынком недвижимости.
12. Анализ первичного и вторичного рынков недвижимости.
13. Формы распоряжения недвижимым имуществом.
14. Выбор формы распоряжения недвижимостью.
15. Обследование собственности.
16. Прием объекта в управление.
17. План сдачи помещений в аренду.
18. Разработка плана действий по обеспечению безопасности на случай аварии.
19. План работ по техническому обслуживанию и энергосбережению.
20. Требования к договорам аренды. Внутренние правила и предписания.
21. Спрос и предложение на рынке нежилых помещений и их влияние на уровень арендной платы. Соотношение площади, сдаваемой в аренду, и полезной площади.
22. Услуги нежилого помещения. Услуги по содержанию и обслуживанию объекта. Услуги административного характера. Услуги по аренде.

23. Особенности недвижимости как объекта для инвестиций.
24. Ликвидность рынка недвижимости.
25. Виды договоров на сделки с недвижимостью.
26. Риски инвестирования в недвижимость.
27. Порядок расчета денежного потока от эксплуатации объекта недвижимости для целей инвестиционного анализа.
28. Порядок расчета денежного потока от продажи для инвестиционного анализа.
29. Критерии оценки эффективности инвестиций. Чистая настоящая стоимость.
30. Индекс рентабельности инвестиций. Период окупаемости.
31. Основные методы управления рисками и выбор их рациональных способов.
32. Коэффициент эффективности инвестиций.
33. Технический надзор заказчика за строительством объектов.
34. Собственность как категория права, экономики и управления. Собственность как принадлежность. Собственность как объект. Субъекты отношений государственной собственности.
35. Формы и уровни собственности. Государственная, муниципальная, частная, смешанная собственность.
36. Структура и этапы административного управления.
37. Что такое коммерческое управление и чем оно отличается от административного и технического управления?
38. Что нужно обязательно учитывать для достижения максимальной эффективности управления и почему?
39. Что включает в себя инвестиционный цикл объекта?
40. Что понимают под рынком недвижимости в общем и что такое первичный и вторичный рынок недвижимости в частности, что к ним относится?

41. Что включает в себя организация деятельности по управлению недвижимостью?

42. Что входит в портфель недвижимости?

43. Из чего состоит модель «дисконтирования денежных средств»?

44. В какой связи находятся объект и субъект управления?

45. Понятие о технической эксплуатации объектов недвижимости, ее цель, виды работ.

46. Основные требования к техническому состоянию недвижимости, включая их элементы.

47. Организация ремонтных работ объекта недвижимости, виды ремонтных работ, особенности капитальных ремонтов.

48. Механизм управления муниципальной недвижимостью.

49. Основные требования безопасности к зданиям и сооружениям для пользователей.

50. Характеристика субъектов земельных отношений и их полномочий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотренные в учебном пособии вопросы позволяют проиллюстрировать тот факт, что недвижимость выступает в качестве важнейшего объекта управления как для государственных, так и для отдельных предприятий. В то же время сложившаяся система управления недвижимостью является неэффективной, что обуславливает необходимость ее совершенствования.

Рынок недвижимости является достаточно специфическим видом рынка. В пособии были рассмотрены особенности, не характерные для других видов рынков.

Структура учебного пособия предполагает достаточно подробное рассмотрение проблем управления недвижимостью, рынка недвижимости, законодательства о сделках с недвижимостью.

Предложенные задания для практических работ способствуют закреплению изученного материала, а тестовые задания и вопросы для самоконтроля предназначены для расширения полученных знаний и поиска новой информации.

Учебное пособие составлено в помощь студентам при изучении вышеприведенных вопросов на лекционных и практических занятиях для студентов направления 08.03.01 «Строительство», профиль подготовки «Организация инвестиционно-строительной деятельности».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Российская Федерация. Законы.** Гражданский кодекс Российской Федерации : текст с изменениями и дополнениями на 25 февраля 2022 года : [принят Государственной думой 21 октября 1994 года : одобрен Советом Федерации 30 ноября 1994 года]. – Москва : Эксмо, 2022. – 752 с. – Текст : непосредственный.

2. **Российская Федерация. Законы.** Земельный кодекс Российской Федерации : текст с изменениями и дополнениями на 1 мая 2022 года : [принят Государственной думой 28 сентября 2001 года : одобрен Советом Федерации 25 октября 2001 года]. – Москва : Эксмо, 2022. – 191 с. – Текст : непосредственный.

3. **Озеров, Е.С.** Экономическая оценка недвижимости собственности : учебное пособие / Е.С. Озеров. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2013. – 367 с. – Текст : непосредственный.

4. Основы управления недвижимостью : учебное пособие / П.Г. Грабовый, И.П. Авилова, Е.А. Никитина, М.А. Рыкова. – Белгород : Изд-во БГТУ, 2011. – 139 с. – Текст : непосредственный.

ГЛОССАРИЙ

Авторский надзор – контроль лица, осуществившего подготовку проектной документации, за соблюдением в процессе строительства требований проектной документации.

Жилищный фонд социального использования – совокупность предоставляемых гражданам по договорам социального найма жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов.

Застройщик – это физическое или юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта.

Инвестиции – средства (денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку), вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности с целью получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Капитальные вложения – это инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, на приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, на проектные, изыскательские работы и другие затраты.

Капитальный ремонт объектов капитального строительства (за исключением линейных объектов) – замена и (или) восстановление строительных конструкций объектов капитального строительства или элементов таких конструкций, за исключением несущих строительных

конструкций, замена и (или) восстановление систем инженерно-технического обеспечения и сетей инженерно-технического обеспечения объектов капитального строительства или их элементов, а также замена отдельных элементов несущих строительных конструкций на аналогичные или иные улучшающие показатели таких конструкций элементы и (или) восстановление указанных элементов.

Объект капитального строительства – это здание, строение, сооружение, объекты, строительство которых не завершено (объекты незавершенного строительства), за исключением временных построек, киосков, навесов и других подобных построек.

Предприятие – это единый имущественный комплекс, включающий все виды имущества, предназначенные для осуществления деятельности: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права, требования, долги, а также право на фирменное наименование, товарные знаки и другие исключительные права.

Проект – комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели.

Реконструкция объектов капитального строительства (за исключением линейных объектов) – изменение параметров объекта капитального строительства, его частей (высоты, количества этажей, площади, объема), в том числе надстройка, перестройка, расширение объекта капитального строительства, а также замена и (или) восстановление несущих строительных конструкций объекта капитального строительства, за исключением замены отдельных элементов таких конструкций на аналогичные или иные улучшающие показатели таких конструкций элементы и (или) восстановления указанных элементов.

Саморегулируемые организации в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального

строительства – это некоммерческие организации, сведения о которых внесены в государственный реестр саморегулируемых организаций и которые основаны на членстве индивидуальных предпринимателей и (или) юридических лиц, выполняющих инженерные изыскания или осуществляющих архитектурно-строительное проектирование, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства.

Строительство – создание зданий, строений, сооружений (в том числе на месте сносимых объектов капитального строительства).

Технический заказчик – это физическое лицо, действующее на профессиональной основе, или юридическое лицо, которое уполномочено застройщиком и от имени застройщика заключает договоры о выполнении инженерных изысканий, о подготовке проектной документации, о строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов капитального строительства, подготавливает задания на выполнение указанных видов работ, предоставляет лицам, выполняющим инженерные изыскания и (или) осуществляющим подготовку проектной документации, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, материалы и документы, необходимые для выполнения указанных видов работ, утверждает проектную документацию, подписывает документы, необходимые для получения разрешения на ввод объекта капитального строительства в эксплуатацию, осуществляет иные функции, предусмотренные Градостроительным кодексом РФ. Застройщик вправе осуществлять функции технического заказчика самостоятельно.

Финансовый рычаг (плечо финансового рычага, кредитный рычаг, кредитное плечо, финансовый левверидж) – отношение заёмного капитала к собственным средствам (иначе говоря, соотношение между заёмным и собственным капиталом).

Риск местоположения определяется условиями местного рынка и перспективами социально-экономического развития региона, которые определяются притоками и оттоками капитала из региона, уровнем

дифференцированности занятости работоспособного населения, криминогенностью ситуации в регионе, отношением населения к частному и иностранному капиталу, возможностями межэтнических и социально-экономических и вооруженных конфликтов, экологией региона и т.д.

Арендный риск связан с тем, что арендатор не может заплатить всю арендную плату, предусмотренную контрактом. Убытки по арендному кредиту несет владелец, потому что для выселения арендатора и подготовки помещения для нового арендатора требуется время. Этот тип риска чаще всего проявляется для недвижимости с одним-единственным арендатором.

Риск законодательного регулирования и изменения условий налогообложения заключается в том, что решения властей требуют непредвиденных расходов или связаны с повышением налогов на собственность (имущество, недвижимость). Непредвиденные изменения в законодательном регулировании либо в налогообложении могут изменить денежный поток доходов от недвижимости по сравнению с ожидаемым.

Риски инфляции и реинвестирования – относительно более мелкие риски для инвестирования в недвижимость. Инфляционный риск связан с тем, что реальные предусмотренные договором денежные потоки доходов от аренды могут быть много ниже, чем ожидалось, из-за инфляции.

Перечень примерных практических работ

Практическая работа № 1 «Принципы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с недвижимостью»

Цель работы: Изучение принципов государственной регистрации прав на недвижимость

Задание:

1. Форма и государственная регистрация договора аренды недвижимости.
2. Форма и государственная регистрация договора купли-продажи недвижимости.

Практическая работа № 2 «Анализ рынка недвижимости»

Цель работы: Изучение формирования цен спроса и предложения

Задание:

1. Структура рынка недвижимости в России и ее отличие.
2. Формирование цен спроса.
3. Формирование цен предложения.
4. Особенности отдельных сегментов рынка недвижимости

Практическая работа № 3 «Рынок недвижимости как часть инвестиционного рынка»

Цель работы: Изучение и анализ рынка недвижимости

Задание:

1. Основные направления анализа рынка недвижимости.
2. Анализ первичного и вторичного рынка недвижимости.
3. Описать и привести пример основных операций на рынке недвижимости.

Практическая работа № 4 «Виды договоров на сделки с недвижимостью»

Цель работы: Изучение условий действительности сделок с недвижимостью и рассмотрение договоров на сделки с недвижимостью

Задание:

1. Условие действительности сделок с недвижимостью.
2. Форма рентных договоров.
3. Форма договора доверительного управления недвижимым имуществом.

Практическая работа № 5 «Основные методы управления рисками и выбор их рациональных способов»

Цель работы: Изучение методов управления рисками

Задание:

1. Группы методов, способных влиять на риски. Характеристика.
2. Виды и сущность финансовых стратегий. Цели и задачи.
3. Создание матрицы финансовой стратегии и области риска.

Практическая работа № 6 «Технический надзор заказчика за строительством объектов»

Цель работы: Изучение форм государственного надзора объектов недвижимости

Задание:

1. Формы государственного надзора и эксплуатации объектов недвижимости.

2. Форма разрешений на выполнение строительно-монтажных работ на объекте.

Тестовые задания. Часть 1

1. Что называют недвижимостью?

- а) Вид имущества, которое предназначено для получения прибыли;
- б) Недвижимые объекты, которыми владеешь;
- в) Наиболее фундаментальный и основательный товар из всех существующих, его нельзя похитить, потерять или сломать.

2. Какого объекта недвижимости из перечисленных ниже не существует?

- а) По масштабу;
- б) По прибыли;
- в) По происхождению;
- г) По готовности к использованию;
- д) По назначению.

3. Объекты недвижимости бывают...

- а) сельскохозяйственные и промышленные;
- б) первичные и вторичные;
- в) естественные и искусственные;
- г) природные и физические.

4. Недвижимость как объект управления подразделяется на следующие виды: по характеру использования; по степени готовности; по воспроизводимости; по степени специализации;...

Какого вида не хватает в вышеперечисленной классификации?

- а) по фазам жизненного цикла;
- б) по реализации прибыли;
- в) по масштабу;
- г) по целям владения.

5. Управление недвижимостью – это...

- а) процесс владения недвижимостью;
- б) процесс развития недвижимости;

в) процесс, имеющий долговременный эффект и включающий в себя обеспечение надлежащего сырья и развития недвижимого имущества;

г) процесс, имеющий долговременный эффект и включающий в себя обеспечение работников размерами оплаты труда.

6. Какие цели преследует управление недвижимостью?

а) Увеличение благосостояния владельца и рабочих;

б) Принятие решений по наилучшему и более функциональному использованию объектов недвижимости и достижения при этом повышения рыночной стоимости. Снижение затрат и улучшение технического состояния объекта;

в) Увеличение производства и увеличение числа наемных рабочих;

г) Аргументирование целесообразности осуществления инвестиционного проекта и показ, насколько эффективными будут вложения в него денежных средств компании, кредитующих или инвестирующих проект субъектов.

7. Что, согласно ст. 130 ГК РФ, можно отнести к недвижимым вещам?

Выберите несколько верных ответов.

а) Морские и воздушные суда, космические объекты, дома;

б) Скреперы, экскаваторы, бульдозеры;

в) Деньги и ценные бумаги;

г) Земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

8. Что не относится к принципам управления недвижимостью?

Выберите несколько верных ответов.

а) Посубъективное управление;

б) Пообъектное управление;

в) Скрытость информации;

е) Платность.

9. Классификация деятельности по управлению недвижимостью включает в себя критерии:

Выберите несколько верных ответов.

- а) по уровню управления;
- б) по уровню налогообложения;
- в) по элементам объекта управления;
- г) по виду объекта.

10. Рынок недвижимости (в широком смысле) – это...

- а) место где продают товар, который нельзя похитить, потерять или сломать;
- б) совокупность действий, которые происходят в разработке постройки зданий;
- в) совокупность механизмов, которые обеспечивают отчуждение полных или частичных прав собственности от одного субъекта до другого;
- г) взаимодействие между продавцом и покупателем.

11. Кем или чем представлен спрос на рынке недвижимости?

- а) Представлен покупателями, приобретающими недвижимость с целью инвестирования, коммерческой эксплуатации либо для непосредственного использования;
- б) Представлен продавцами, продающими недвижимость с целью использования недвижимости для коммерческой деятельности или для инвестирования;
- в) Факторами создания недвижимости для государства;
- г) Желанием инвестиционных компаний получить выгоду при использовании объектов недвижимости.

12. Особенности предложения на рынке недвижимости предполагают его разделение на...

Закончите предложение.

- а) социальный и экономический;
- б) коммерческий и жилой;

- в) рынок земельного участка и рынок загородного жилья;
- г) первичный и вторичный.

13. Что подразумевают под структурой рынка недвижимости?

- а) Совокупность объектов недвижимости, экономических субъектов, а также процессов функционирования рынка;
- б) Совокупность механизмов, помогающих продать недвижимость с более выгодной ценой;
- в) Совокупность процессов, представляющих документы для постройки новой недвижимости;
- г) Взаимодействие продавцов и покупателей на юридическом уровне.

14. Из каких источников складывается материальная база рынка?

- а) Бесплатная приватизация жилья и формирование коммерческого сегмента для продажи недвижимости;
- в) Бесплатная приватизация и предоставление документов;
- г) Предоставление документов и формирование коммерческого сегмента недвижимости;
- д) Спрос и предложение.

15. Выберите несуществующую функцию рынка недвижимости:

- а) функция установления равновесных цен;
- б) определяющая функция;
- г) стимулирующая функция;
- д) функция сканирования.

16. От чего зависят требования к производственным помещениям?

- а) От специфики и технологии производства;
- б) От экономической ситуации;
- в) От местоположения объекта;
- г) От анализа законодательной базы.

17. К общим особенностям рынка недвижимости относятся:

- а) низкая ликвидность;
- б) высокая степень регулирования рынка законами;

- в) циклический характер;
- г) значительное меньшее значение сделок купли-продажи.

18. Какие объекты не входят в состав системы недвижимости в целях налогообложения?

- а) Жилые дома;
- б) Земельные участки;
- в) Складские помещения;
- г) Обособленные водные объекты.

19. Анализ рынка недвижимости – это...

а) вид деятельности, имеющий целью обеспечить объективной информацией лиц, принимающих решение о проведении тех или иных операций;

б) информационное обеспечение технологий риэлторской деятельности;

в) прогнозирование состояния рынка на короткий и длительный период времени;

г) сбор информации, необходимой для анализа статистики данных, накопленных в результате длительных исследований.

20. Какой принцип не входит в основу разработки аналитической системы рынка?

- а) Комплексность;
- б) Стандартизованность;
- в) Цикличность;
- г) Доступность.

21. Какая задача не входит в анализ ценовой ситуации?

- а) Прогнозирование стоимости;
- б) Типизация объектов недвижимости;
- в) Влияние расположения;
- г) Анализ законодательной базы.

Тестовые задания. Часть 2

1. Рента – это...

- А) юридический контракт, направленный на получение пассивного дохода и оформленный в документарном виде;
- Б) временный пассивный доход с имущества;
- В) гражданский контракт, направленный на получение постоянного дохода и оформленный в документарном виде;
- Г) одноразовый доход, получаемый при продаже имущества.

2. Цель договора доверительного управления – это...

- А) передача прав на имущество для получения пассивного дохода;
- Б) передача всех прав на имущество на постоянной основе;
- В) передача имущества учредителем управления управляющему на определенный срок.

3. Доверитель обязан:

- А) выплачивать вознаграждение;
- Б) совершать сделки не от своего имени;
- В) распоряжаться имуществом без письменного согласия;
- Г) вернуть имущество без расторжения договора.

4. Доверительный управляющий обязан:

- А) не представлять отчет о своей деятельности;
- Б) не обеспечивать сохранность объекта;
- В) открывать отдельный банковский счет для проведения расчетов;
- Г) не обособлять имущество, полученное в доверительное управление, от другого имущества и от собственного имущества.

5. Финансовая стратегия организации – это...

- А) обеспечение порядка работы финансовых подразделений корпорации;
- Б) планирование доходов и расходов предприятия на небольшой период времени;

В) генеральный план действий по своевременному обеспечению предприятия финансовыми ресурсами (денежными средствами);

Г) комплекс мероприятий, направленных на достижение перспективных финансовых целей.

6. Главной задачей финансовой стратегии корпорации является:

А) достижение полной самокупаемости и независимости;

Б) обеспечение высоких темпов экономического роста;

В) обеспечение эффективного управления финансовыми ресурсами.

7. Несуществующая цель финансовой стратегии – это...

А) определить финансовые ресурсы и установить стратегическое управление ими;

Б) выявить основные направления финансовых рисков;

В) создать и подготовить резервы предприятия;

Г) определить финансовые ресурсы и установить стратегическое управление ими.

8. Какой группы методов, способных влиять на риск, не существует?

А) Методы нейтрализации;

Б) Методы уменьшения риска;

В) Методы уменьшения степени рисков;

Г) Методы увеличения производительности.

9. Финансовая стратегия корпорации включает управление...

А) капиталом;

Б) инвестициями и инновациями;

В) денежными потоками;

Г) финансовыми рисками.

10. Что не относится к особым требованиям договора об управлении нежилыми помещениями?

А) Предмет договора;

Б) Права пользования;

В) Права на информацию о доходах;

Г) Права и обязанности сторон.

11. Как расшифровывается СПЗАП?

А) Средний процент занятых арендатором площадей;

Б) Стабилизированный процент занятых арендатором площадей;

В) Спрос и предложения занятых арендатором площадей;

Г) Ставка/ процент занятых арендатором площадей.

12. Что относится к услугам по содержанию и обслуживанию объекта в нежилых помещениях?

А) Постоянный учет арендной платы;

Б) Первичный физический осмотр объекта, оценка его состояния;

В) Проведение политики пролонгации договоров аренды;

Г) Анализ и обзор рыночной ситуации для оценки конкурентоспособности.

13. Что относится к услугам административного характера в нежилых помещениях?

А) Постоянный учет арендной платы;

Б) Первичный физический осмотр объекта, оценка его состояния;

В) Проведение политики пролонгации договоров аренды;

Г) Анализ и обзор рыночной ситуации для оценки конкурентоспособности.

14. Что не относится к услугам по аренде в нежилых помещениях?

А) Постоянный учет арендной платы;

Б) Первичный физический осмотр объекта, оценка его состояния;

В) Проведение политики пролонгации договоров аренды;

Г) Анализ и обзор рыночной ситуации для оценки конкурентоспособности.

15. Какой формы распоряжения объектами недвижимости не существует?

А) Продажа;

Б) Наследование;

В) Управление собственными силами;

Г) Залог.

16. Что такое C_t в формуле $NVP = \sum_{t=0}^{T_p} C_t \cdot n_t - \sum_{t=0}^{T_p} I_t \cdot n_t$?

А) Расчетно-инвестиционный поток за период времени t , который соответствует разнице между текущими доходами и затратами на эксплуатацию объекта;

Б) Инвестиционные затраты за период времени t ;

В) Денежный поток за период времени t , который соответствует разнице между текущими доходами и затратами на эксплуатацию объекта;

Г) Коэффициент дисконтирования периода t .

17. Что такое n_t в формуле $NVP = \sum_{t=0}^{T_p} C_t \cdot n_t - \sum_{t=0}^{T_p} I_t \cdot n_t$?

А) Расчетно-инвестиционный поток за период времени t , который соответствует разнице между текущими доходами и затратами на эксплуатацию объекта;

Б) Инвестиционные затраты за период времени t ;

В) Денежный поток за период времени t , который соответствует разнице между текущими доходами и затратами на эксплуатацию объекта;

Г) Коэффициент дисконтирования периода t .

18. Что такое I_t в формуле $NVP = \sum_{t=0}^{T_p} C_t \cdot n_t - \sum_{t=0}^{T_p} I_t \cdot n_t$?

А) Расчетно-инвестиционный поток за период времени t , который соответствует разнице между текущими доходами и затратами на эксплуатацию объекта;

Б) Инвестиционные затраты за период времени t ;

В) Денежный поток за период времени t , который соответствует разнице между текущими доходами и затратами на эксплуатацию объекта;

Г) Коэффициент дисконтирования периода t .

19. Какой причины при проведении обследования собственности не существует?

А) Внешний износ;

- Б) Моральный износ;
- В) Физический износ;
- Г) Экономический износ.

20. Что подразумевает план работ по управлению?

- А) Планирование своей работы по управлению;
- Б) Схема технического и финансового управления зданием, а также перечень обязанностей управляющего;
- В) Распределение функционального назначения объектов.

21. Второй компонент деятельности управляющего по созданию в здании безопасных условий работы – это...

- А) охрана природы;
- Б) охрана здоровья;
- В) охрана здания;
- Г) охрана входа в здание.

22. Какая задача не входит в анализ доступности?

- а) Цены;
- б) Оценка ликвидности;
- в) Окупаемость;
- г) Прогнозирование доступности.

23. Какие из нижеперечисленных особенностей не относятся к сделкам с недвижимостью?

- а) Ограничение права распоряжения недвижимым имуществом, установленным для государственных и муниципальных предприятий;
- б) Специальные правила заключения и оформления сделок с недвижимым имуществом;
- в) Контроль устойчивости и безопасности рынка недвижимости;
- г) Существование правоотношений, предметом которых служат недвижимые вещи.

24. Управляя рынком недвижимости, государство преследует следующие цели:

Выберите несколько верных ответов.

- а) защита участников рынка от недобросовестности и мошенничества;
- б) справедливое налогообложение недвижимого имущества и участников рынка недвижимости;
- в) контроль устойчивости и безопасности рынка недвижимости;
- г) создание условий для инвестирования.

25. Соедините столбцы между собой

Дарение	Переход имущественных и неимущественных прав на частную собственность от умершего физического лица другому физическому лицу в том порядке, в котором это установлено законом
Аренда	Передача покупателю объекта недвижимости в собственность, а покупатель обязан принять этот объект и заплатить за него определенную стоимость
Обмен (мена)	Сделки, предметом договора которых выступает предварительная (частичная или полная) оплата создаваемого объекта недвижимости
Купля-продажа	Приобретение имущества с последующей передачей в аренду
Наследование	Передача недвижимости одним лицом другому лицу в пользование с получением за это определенных благ
Лизинг	Обмен собственности на собственность
Ложные сделки с недвижимостью	Безвозмездная передача недвижимого имущества одной стороны другой стороне

Учебное издание

Гончарова Маргарита Александровна

Стурова Виктория Андреевна

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

Учебное пособие

Редактор М.Ю. Болгова

Подписано в печать 18.07.2022. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная.

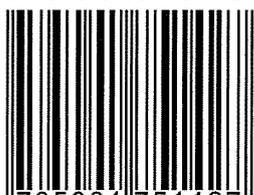
Цифровая печать. Объем 5,0 п.л. Тираж 50 экз. Заказ № 436.

Издательство Липецкого государственного технического университета.

Полиграфическое подразделение Издательства ЛГТУ.

398055, Липецк, ул. Московская, 30.

ISBN 978-5-00175-142-7



9 785001 751427 >