



М. А. Котляров

НЕДВИЖИМОСТЬ: ФИЛОСОФИЯ УСПЕШНОГО ИНВЕСТОРА

М. А. Котляров

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ФИЛОСОФИЯ
УСПЕШНОГО ИНВЕСТОРА

Екатеринбург
2007

ББК Х623.211.33
К734

Котляров М. А.

К734 Недвижимость: философия успешного инвестора. — Екатеринбург: АМБ, 2007. — 128 с.

Простым и доступным языком излагаются серьезные вопросы, связанные с успешным инвестированием на российском рынке недвижимости. Автор делится своим опытом работы в сфере оценки собственности, земельно-имущественных споров и разработки инвестиционных проектов на рынке недвижимости.

Книга предназначена для широкого круга читателей.

ББК Х623.211.33

*Публикуется в рамках проекта,
финансируемого Европейско-Азиатским институтом
управления и предпринимательства*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Книга, которую вы держите в руках, является своеобразным обобщением результатов моей собственной работы на рынке недвижимости в качестве оценщика, инвестиционного консультанта, специалиста по земельным отношениям. На определенном этапе деятельности я перестал противиться непреодолимому желанию не просто зафиксировать на бумаге результаты своих экономических наблюдений, но проникнуть в историческую, философскую и эмоциональную суть этого уникального явления — рынка недвижимости, понять происходящие на нем события в свете особенностей мышления и жизненного уклада россиянина. В результате родилась идея превратить свои наблюдения в формат книги, которая, я надеюсь, имеет шансы стать помощником для всех, кто собирается выйти на рынок недвижимости в качестве покупателя, продавца, консультанта, оценщика, девелопера, риелтора, юриста...

Несмотря на острое желание пополнить список своих трудов еще одним научным изданием, я сознательно пишу книгу от первого лица, не перекладывая ответственность на коллективное «мы» или отстраненное «автор»! В этой книге вы не найдете оборотов вроде «автор считает» или «по нашему мнению». В конце концов, книга обращена прежде всего к практикам, а на этом рынке ответственность за свои слова и действия, как правило, сугубо персональная!

И еще один важный момент. Безусловно, в книге будут определения, цитаты, анализ методологических моментов, но ключевым, тем не менее, станет повествование через

образы, а не определения. Как преподаватель ряда специальных дисциплин я убежден, что российское образование, научная и деловая литература грешат уклоном в формальную сторону, где главное — дать определение и добиться его четкого повторения. Однако убежден, что только образное повествование, когда читатель или слушатель представляет явление, а желательно и переживает (еще лучше — сопереживает) тот или иной практический пример, запоминается и дает эффект! Поэтому в этой книге будет много примеров, и сопровождаться они будут значительным количеством фотоматериалов. Вместе с тем изложение материала вовсе не является легким, развлекательным рассказом.

Работа на рынке недвижимости требует комплексного подхода, умения сопоставлять разные, на первый взгляд никак не связанные явления в экономике, политике, законодательстве. Моя книга для тех, кто отводит себе роль думающего стратега, а не только послушного исполнителя чужих приказов. Как сказано на стартовой странице моего сайта, «...для свободных и компетентных»!

Ну, а теперь о структуре книги.

Глава 1 призвана объяснить основу основ — врожденную тягу человека к собственности. Примеры из истории и современности показывают нам, что собственность есть элемент власти. Любой, кто приближается к рынку недвижимости, должен понимать, что работать он будет не просто с имуществом, но с атрибутом власти, с активом, стремление к которому вершило или ломало судьбы, делая человека счастливым или несчастным.

В главе 2 делается попытка выработать отношение к недвижимости как организму, живущему в пространстве и времени, у которого свои циклы развития, фазы роста и спада, виды износа. Затем вводится понятие развития недвижимости, или девелопента. Девелоперская деятельность должна базироваться на понимании недвижимости как сложного актива, находящегося в постоянном развитии.

Глава 3 посвящена основе недвижимости, а в ряде стран и единственно возможному объекту недвижимости — земельному участку. Здесь важно осознать уникальность этого актива, требующего специфического подхода.

Глава 4 раскрывает на конкретном примере процедуру оценки стоимости недвижимости. Владение основами оценки собственности — залог успеха инвестора, девелопера или управляющего недвижимостью.

Глава 5 объясняет, что удобный инструментарий оценки применим далеко не только для цели определения стоимости недвижимости. Оценочные технологии могут быть использованы для принятия управленческих и инвестиционных решений на рынке недвижимости.

Глава 6 призвана выработать понимание того, что собственность надо обслуживать и содержать, и одним из необходимых условий является обязанность платить налоги. Рассматриваются современная ситуация и перспективы налогообложения недвижимости в России, первые практические результаты налогообложения собственности на основе ее рыночной стоимости.

Глава 7 посвящена некоторым особенностям инвестиционного процесса в трех секторах рынка недвижимости — жилом, производственном и офисном.

Уверен, что понимание всех излагаемых проблем — это условие эффективного девелопмента, инвестирования и управления на рынке недвижимости.

Итак, в 21 час 20 мин 3 июля 2006 г. я выглянул в окно и решил: «Этой книге быть!» Для выработки образного мышления привожу вид из окна своей квартиры в момент, когда я принял это решение (фото 1).

Надеюсь не оставить вас равнодушными к затронутой тематике! Если это получится, то добро пожаловать на сайт www.kotlyarov.org. Ваши отзывы и мнения будут систематизированы и учтены при подготовке следующего издания.



Фото 1. Вид из окна в тот самый момент, когда я решил писать эту книгу. 3 июля 2006 г., 21 час 20 мин

Благодарю всех моих клиентов, работа с которыми позволила мне приобрести бесценный опыт. Все примеры и фотографии, использованные в книге, подобраны безотносительно к какому-либо конкретному человеку или предприятию, все возможные совпадения случайны, все имена — вымышленные...

Особая благодарность руководству Европейско-Азиатского института управления и предпринимательства (Екатеринбург) и лично его ректору Владимиру Александровичу Буланичеву за финансовую поддержку данного проекта.

ГЛАВА 1

МАГИЯ СОБСТВЕННОСТИ

Все острые вопросы экономической жизни тесно связаны с понятием собственности, которое, однако, само по себе более принадлежит к области права, нравственности и психологии, нежели к области отношений хозяйственных. Уже это обстоятельство ясно показывает, как ошибочно стремление обособить экономические явления в совершенно самостоятельную и себедовлеющую сферу.

Владимир Соловьев

О первопричине, или Все младенцы — рейдеры

Собирая материал для этой книги, я долго думал, с чего начать, пока мне в руки не попалась монография Р. Пайпса «Собственность и свобода». Слова, которые я прочитал в ней, заслуживают если не быть выложенными золотыми буквами у входа в любое образовательное учреждение, то по крайней мере лечь в основу методик воспитания наряду с такими базовыми принципами, как кормление малышей и обучение их родному языку. Вот эти слова:

...Если склонность к присвоению заложена в природу человека, то уважение к чужой собственности — и свободе — в его природе отсутствует. Это уважение надо прививать, пока оно не пустит такие глубокие корни в народном сознании, что тщетными окажутся любые попытки их вырвать...¹

¹ Пайпс Р. Собственность и свобода. М.: Моск. шк. полит. исследований, 2000. С. 270.

Грустно признавать собственную природу животной и даже хищнической, но это так! По мере роста и развития у многих из нас врожденная тяга к захвату чужого постепенно притупляется. Это происходит, если человек имел счастье родиться в цивилизованной стране, где не знают практических экспериментов национализации, экспроприации и просто отъема личного имущества, либо благодаря родительскому воспитанию, когда внушается неприемлемость отбирать и занимать чужое, либо и то и другое. Однако стоит нам оказаться в менее комфортных, я даже не говорю о пограничных, условиях, например в ситуации, когда на один предмет, два и более претендентов, тот первозданный инстинкт — спящее в нас с детства *jus primi occupantis*² — снова берет верх. Оставим в стороне пока такие примеры, как корпоративные конфликты или раздел имущества, возьмем простой бытовой пример — посадку на чартерный авиарейс в Турцию с билетами без закрепленных мест, чтобы убедиться в животной природе себя и других.

Итак, первое неутешительное заключение состоит в том, что все мы от рождения — животные, причем далеко не трахоядные, второе — в том, что исторические попытки выдрать, выжечь, стереть этот инстинкт провалились, еще точнее, никем реально и не предпринимались, так как в основе своей имели все тот же передел собственности.

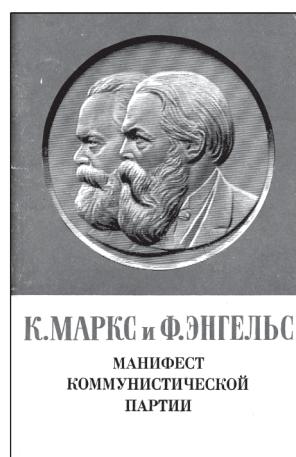
Государство, которое смогло организовать этот природный инстинкт и установить верховенство закона, может считать себя цивилизованным! Страны, где одни группы или группировки истребляют других и присваивают себе отобранное, получили название стран третьего мира. Государства, где в имущественных спорах физически уже не истребляют, но верховенство закона еще не наступило, называются странами с переходной экономикой.

² Право первого занимающего (лат.).

Социалистическая идея собственности

Когда я учился в школе, на уроке истории мы проходили «Манифест коммунистической партии», написанный Карлом Марксом и Фридрихом Энгельсом. Никто его тогда, конечно не читал, тем не менее все хорошо написали по нему контрольную работу, потому что «правильные ответы» нам заранее подсказали, и оставалось их только аккуратно изложить. В то время я не мог знать, что через 15 лет буду ходить по одному крупному заводу Свердловской области и мое внимание привлечет куча литературы, приготовленной на выброс. Как истинному книголюбу мне захотелось посмотреть, что там лежит, и первое, что попалось в руки, был тот самый Манифест! Открыв его, прочитал: «...Вы упрекаете нас в том, что мы хотим уничтожить вашу собственность. Да, мы действительно хотим это сделать...»³ И далее: «...коммунизм ни у кого не отнимает возможности присвоения общественных продуктов, он отнимает лишь возможность посредством этого присвоения порабощать чужой труд»⁴.

Фото 2. Обложка той самой брошюры. Проблемы рынка недвижимости современной России закладывались и в ней тоже...



³ Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. М.: Политиздат, 1979. С. 41.

⁴ Там же. С. 42.

Сколько же копий было сломано по поводу идеи власти собственности и стремления избавиться от этой власти! Позволю себе небольшой историко-философский экскурс.

Еще в XVI в. Томас Мор писал, что «благополучие в ходе людских дел... возможно... только с совершенным уничтожением частной собственности...»⁵. Выразителем наиболее радикальной точки зрения на предмет основ социализма стал Пьер Жозеф Прудон, который заявил, что «собственность — это кражा»⁶ и что собственность и равенство — вещи несовместные. П. Леру на первое место ставил равенство граждан, а основным препятствием считал собственность⁷. Мабли называл причиной всех общественных зол имущественное неравенство людей и фактически подходил к идеи уравнительного коммунизма, идеализируя Спарту как лучшую форму организации жизни⁸. Морелли требовал полного имущественного равенства людей. Кондорсе считал всякое богатство узурпацией, отмечая, что богатые люди присваивают чужое имущество и труд в больших размерах, чем следует. Брюссо называл частную собственность преступлением против природы. Даже Ж.-Ж. Руссо видел равенство не только в политических правах, но и в имущественных. Он был склонен считать, что если все не могут жить одинаково роскошно, то все должны жить одинаково бедно.

На этом, пожалуй, остановлюсь! Какой вывод можно сделать из всего сказанного и процитированного? Идея борьбы с рабством через собственность так же стара, как и само человечество! Как верно отметил исследователь философской природы собственности Н. Н. Алексеев, «основная ошибка социализма — ошибка, еще очень слабо осознанная современным социально-политическим сознанием, — заключает-

⁵ Mор Т. Утопия. М., 1947. С. 92.

⁶ Прудон П. Ж. Что такое собственность, или Исследование о принципе права и власти. М., 1919.

⁷ См.: Волгин В. П. Очерки истории социалистических идей (первая половина XIX в.). М.: Наука, 1976. С. 223.

⁸ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 19. С. 191.

ся в том, что все социалистические проекты стремятся реформировать частную собственность путем изменения ее субъектов...»⁹ Невозможно изменить отношения между людьми, не поменяв природу самих людей. Есть ли в этом смысл и хотят ли этого сами люди, социалистов заботило меньше всего!

Россия и собственность. И здесь свой путь!

Настало время обратиться к России, ведь все наши примеры в дальнейшем будут преимущественно из российского опыта. Отрадно, что вопросы собственности являются хорошо проработанными в трудах отечественных правоведов и экономистов прошлого, поэтому и здесь позволю себе лишь обобщить ранее высказанные мысли.

Идея собственности на русской национальной почве имела весьма своеобразную природу. Как отмечал Р. Пайпс, «частная собственность в этой стране [России] не была ни основой становления государства (как в классические времена в Афинах или в Риме), ни тем институтом, который развивался с государством (как в большей части Западной Европы); она проистекала из государства»¹⁰. Ввиду слабости или просто отсутствия государственного механизма защиты и регулирования прав собственности отношения с ней связанные зачастую принимали дикий характер¹¹.

⁹ Цит. по: Русская философия собственности (XVIII—XX вв.). СПб.: СП «Ганза», 1993. С. 373.

¹⁰ Пайпс Р. Собственность и свобода. С. 218.

¹¹ См., например: Менделеев Д. И. Проблемы экономического развития России. М.: Соцэгиз, 1960. Вопрос собственности красной нитью проходит через всё исследование Д. И. Менделеева. Прежде всего он указывал на постоянные конфликты в отношениях заводчиков и инородцев — владельцев соседних земель. Например, в Кыштымских владениях озёра

К. П. Победоносцев отмечает: «Понятие о полном праве собственности на землю явилось и выразилось только тогда, когда служебная повинность была снята с дворянства грамотой Петра III и Екатерины II, а вслед затем (в 1785 году) явились то определение, которое мы встречаем в действующем законодательстве... С этой эпохи, можно сказать, только что начинается гражданская история русского права собственности»¹².

Отмечу, что с появлением в России первых социалистических идей произошел и всплеск в части переосмыслиния института собственности. Ранее институт собственности разывался или стагнировал ровно настолько, насколько к нему возникал интерес со стороны государства, точнее, — правящей власти. Как писал Иван Ильин, «...частная собственность означает самостоятельность и самодеятельность человека: нельзя исходить от предположения, что каждый из нас “от природы” созрел к ней и умеет ее осуществить в жизни»¹³, а именно свободы и природной самодеятельности и не было в крови русского человека.

Смелая для своего времени проработка вопроса о социальной справедливости, равенстве и собственности содержится в известном произведении А. Н. Радищева «Путешествие из Петербурга в Москву». Отмечая, что «порабощение есть преступление», автор пишет, что удел земли, обрабатываемый земледельцем, должен быть в его собственности¹⁴.

принадлежали башкирам, но находились среди русских поселений. По этому поводу Менделеев писал: «Из-за ловли в них рыбы ежегодно идут целые баталии, стена на стену. До какой тут техники, до каких сбережений, когда вдруг повестят, что своих бьют, и все бегут защищать не в суд, а прямо на побоище среди озера? Пугачёвщина никогда не была другом промышленного роста...»

¹² Победоносцев К. П. Курс гражданского права. СПб., 1896. С. 138.

¹³ Ильин И. А. О грядущей России: Избр. ст. / Под ред. Н. П. Полторацкого. Нью-Йорк, 1991. С. 366.

¹⁴ Радищев А. Н. Путешествие из Петербурга в Москву. М.: Правда, 1978. С. 108.

Вопросы собственности на землю и социального равенства в России, без сомнения, трудно разделить. Это утверждение находит доказательство в творчестве декабриста П. И. Пестеля, идеи которого изложены в программе социальных преобразований «Русская правда». Пестель обосновывал роль государства в регулировании общественной жизни, поднимал в своем творчестве вопросы свободы и равенства всех граждан. В качестве радикальной меры прекращения злоупотреблений Пестель не отрицал и революцию, указывая, что она «не так дурна, как говорят»¹⁵. Большое влияние на Пестеля оказали труды западных социалистов. Так, обсуждая проблемы собственности, он не ограничивается предложениями, касающимися аграрных преобразований и заявляет: «...главное стремление нынешнего века состоит в борьбе между массами народными и аристократиями всякого рода, как на богатстве, так и на правах наследственных основанными»¹⁶. Пестель также предлагает весьма характерную для социализма идею создания общественного фонда земель, благодаря которому всем гражданам России будет гарантировано существование и даже независимость политической жизни.

Н. Г. Чернышевский также связывает вопросы собственности и равенства, отмечая, что только система общинного землевладения позволяет обеспечить социальное равенство и справедливое распределение результатов труда. По его словам, общинное, а не частное землевладение превращает землемедельца в землевладельца. В 1858 г. в статье «О новых условиях сельского быта» Чернышевский писал: «Много говорили мы о наших недостатках и множество всевозможных недостатков находили в себе, но общий, главнейший источник всех их — крепостное право; с уничтожением этого основного зла нашей жизни каждое другое зло ее потеряет девять десятых своей силы». Справедливое распределение будет возможно,

¹⁵ Пестель П. И. Русская правда. СПб., 1906. С.11.

¹⁶ Цит. по: Володин А. И. Утопия и история: Некоторые проблемы изучения домарксистского социализма. М.: Политиздат, 1976. С. 24—25.

когда «...работники будут хозяевами, а не наемниками», только тогда увеличится «количество полезных вещей, принадлежащих людям»¹⁷.

А. И. Герцен, например, считал, что русскому человеку социализм легче принять, чем европейцу. Он практически не сомневался, что социализм — это именно тот порядок, который неизбежно сменит буржуазный строй. В России этот процесс пройдет намного проще, потому что русскому крестьянину чужда проблема частной собственности. В статье «Крещенная собственность» Герцен отмечал, что именно коммунизм русской деревни лежит в основе русского социального порядка.

Идею справедливого распределения результатов труда развивал и Д. И. Писарев, по мнению которого, прогресс есть достижение полезных результатов посредством свободного труда и рационального земледелия, призванного улучшать быт и развивать умственные силы всех людей. В работе «Мыслящий пролетариат» Писарев заявил, что к счастью человечество приведут целесообразная организация труда и изменение «элемента присвоения», а пока данные условия не выполняются, мы имеем не прогресс, а «переход от одного вида войны к другому и от одной формы рабства к другой»¹⁸.

Н. П. Огарев как бы дополнил эти мысли, указав, что на пути прогресса стоит фальшивая ценность в виде нахождения труда и собственности в разных руках. В статье «Междуду старицами» он писал, что только революция может уничтожить сословные элементы, «которые мешают развитию»¹⁹.

Уникальные особенности России — аграрный уклон экономики, наличие крепостного права и общинный способ хозяйствования — породили специфичес-

¹⁷ Чернышевский Н. Г. Полн. собр. соч. М., 1950. Т. 9. С. 31, 219.

¹⁸ Писарев Д. И. Избранные философские и общественно-политические статьи / Под ред. В. С. Кружкова. М.: Госполитиздат, 1949. С. 155.

¹⁹ Огарев Н. П. Избранные социально-политические и философские произведения: В 2 т. / Под общ. ред. М. Т. Иовчука и Н. Г. Тараканова. М.: Госполитиздат, 1952. Т. 2. С. 220.

кую постановку проблемы собственности. Речь идет о применимости социалистического подхода к собственности для российского земледельца, привыкшего к общине.

Ряд видных деятелей общественной мысли (Булгаков, Струве, Новгородцев и др.) отмечали, что сам факт устранения частной собственности, или справедливого распределения собственности и продуктов труда, совершенно недостаточен для победы над человеческими пороками.

Н. А. Бердяев в работе «Философская истина и интеллигентская правда» следующим образом выразил свое мнение относительно идеи распределения: «...Интересы распределения и уравнения в сознании и чувствах русской интеллигенции всегда доминировали над интересами производства и творчества»²⁰. По его мнению, благодатная почва для распространения социалистических идей — это особенность послепетровской России. Идеи распределения касались не только сферы материальной, но и духовной. Интеллигенция всегда охотнее принимала идеологию, центральной идеей которой было распределение и равенство: «Русскими марксистами овладела исключительная любовь к равенству и исключительная вера в близость социалистического конца и возможность достигнуть этого конца в России чуть ли не раньше, чем на Западе»²¹.

Интересное толкование смысла собственности, отличное от толкования в социалистической теории прогресса, приводит С. Л. Франк. По его мнению, право собственности имеет лишь функциональное, служебное значение: это форма, в которой осуществляется «сотрудничество в служении». Собственник — это уполномоченный. Частная собственность есть необходимое расширение тела как органа духовной активности на природную среду. Все, что вокруг человека, — это лишь продолжение его тела. «Частная собственность есть

²⁰ Бердяев Н. А. Философская истина и интеллигентская правда // Вехи: Сб. ст. о русской интеллигенции. Свердловск: Изд-во Урал. ун-та, 1991. С. 7—8.

²¹ Там же. С. 17.

реальное условие бытия человека как духовно-телесного существа... бытия самого гражданского общества... <...> Институт частной собственности есть неустранимая основа общественной жизни...» — пишет Франк²². Отсюда его вывод относительно упразднения частной собственности в социалистических теориях.

Именно такие направления, как духовное развитие личности, идеал справедливого распространения материальных благ, волновали многих мыслителей, вовлекая их в философские дискуссии. Например, С. Н. Булгакова настораживал тот факт, что первенство интересов справедливого распределения материальных благ в социализме отодвигает на второй план развитие духовной составляющей личности. Философ ясно показывает, в чем состоит «религиозный соблазн социализма» — в обещании чудесного превращения камней в хлебы. Однако люди при этом, по Булгакову, попадают в «плен хозяйства», что есть по сути своей сила смерти. Л. П. Карсавин подметил еще одно интересное искажение в развитии социалистической теории прогресса. Он пишет, что в религиозном, или утопическом, социализме за духовными благами признается или первенствующее над материальными благами, или равное с ними значение. В так называемом научном социализме духовные блага признаются производными от материальных, и суть теории сводится к восстановлению по-прежнему прав пролетариата через их распределение.

П. Б. Струве констатировал, что великая социалистическая теория прогресса все-таки превратилась в банальное перераспределение имущества и прочих благ, в «получение достаточного или равного пайка с наименьшей затратой труда, с минимумом обязательств...»²³. По его мнению, искажение истинного марксизма отчетливо прослеживается на примере

²² Франк С. Л. Духовные основы общества. М.: Республика, 1992. С. 144.

²³ Струве П. Б. Исторический смысл русской революции и национальный задачи // Из глубины: Сб. ст. о русской революции. М.: Новости, 1991. С. 288.

идеала распределения: «...научный социализм марксизма, наоборот, мыслился регулирующим не скудость, а обилие, призывался побороть именно перепроизводство надлежащим рациональным приспособлением богатых производительных сил капитализма к действительным потребностям общества»²⁴.

Таким образом, особенностью России можно признать доминирование идеи распределение и перераспределения, приданье большого значения внешней стороне совершенствования человечества в ущерб нравственному и духовному. И если, по Н. Н. Алексееву, в природе русского человека имела место тяга к созиданию и к переделу («...достаточно ознакомиться с обычным правом русского народа, чтобы убедиться, что захват и труд — таковы были в его убеждении первые титулы собственности»²⁵); то благодаря насаждению социалистических идей возобладала мысль о переделе или, точнее, новом переделе как пути решения вопроса социальной справедливости.

Семидесятилетний опыт функционирования административно-командной системы поставил крест на формировании в россиянах менталитета цивилизованного собственника, дав лишь робкий институт владения по ограниченному кругу имущества. К рыночным реформам отношений собственности Россия и в правовом, и в экономическом отношении подошла неготовой. О тех трудностях, злоупотреблениях, правовых коллизиях, которые имели место в период становления рыночных отношений и первого этапа приватизации, написано немало работ²⁶, поэтому повторяться не буду.

²⁴ Цит. по: Кантор К. М. Немецкая идеология Маркса — Энгельса и русский марксизм // Вопр. философии. 1995. № 12. С. 95.

²⁵ Алексеев Н. Н. Русский народ и государство. М.: Аграф, 1998. С. 195.

²⁶ См., например: Гайдар Е. Т. Государство и эволюция: Как отделить собственность от власти и повысить благосостояние россиян. СПб.: Норма, 1997.

Собственность и власть

Хочется верить, что представители власти современной России глубоко осознали, что управление обществом возможно не только путем централизации отношений собственности или просто ее изъятия, но и посредством наделения граждан собственностью. Как верно отмечает С. К. Дубовицкий по поводу недвижимости, «положение отдельного человека, семьи, объединения людей во многом зависит от наличия правовых связей с недвижимостью; если эти связи сильны и защищены законом, то в обществе создается сложная социально-имущественная система, действующая как гарант стабильности и богатства общества. Принципиально важно, чтобы в эту систему вошли широкие слои населения»²⁷.

Наличие в современном государстве цивилизованного института собственности, а также большого количества собственников обеспечивает следующие необходимые условия эффективного государственного управления:

- связь (привычка) с властью, при которой ты стал собственником или уровень защиты твоих прав и твоего имущества вырос;
- консерватизм, точнее, неприятие каких-либо радикальных решений, направленных на смену власти, что может привлечь ущемление имущественных прав граждан, тем более неприятие коммунистической идеологии. Гражданин, которому есть что терять, будь это даже садовый домик, зарегистрированный в реестре прав на недвижимость, вряд ли когда-нибудь станет сторонником нового передела собственности;
- дальнейшее совершенствование системы регистрации прав и вовлечение собственности в легальный оборот начинают работать по принципу геометрической прогрессии:

²⁷ Дубовицкий С. К. Недвижимость и эволюция / Предисл. В. И. Крушинского. Красноярск: Универс: ПСК «Союз», 2001.

в систему вовлекается все больше граждан, все большее их число заинтересовано в легализации своих прав, как это сделали другие.

Таким образом, создается некий прообраз сетевого бизнеса, когда в систему входит все больше субъектов, при этом не следует искусственно поддерживать их интерес к «сети». Ведь он основан на врожденном инстинкте! Если ты хочешь как можно меньше времени тратить на объяснение даже самого совершенного устройства (агитируя или пропагандируя при этом), работа этого устройства должна основываться на человеческих инстинктах (а может, даже и рефлексах), либо природных, либо приобретенных и желательно имеющих положительную эмоциональную окраску. Голодного не надо убеждать в необходимости приема пищи, схватившегося за раскаленный кусок железа не надо просить убрать руку, мать не надо агитировать закрыть младенца от дождя... Необходимо направить в нужное русло первозданную, существующую с появлением самого человека силу его инстинктов, рефлексов и эмоций!

Впоследствии правильно отстроенная сеть позволяет иметь и материальные выгоды, хотя бы даже в виде механизма земельно-имущественного налогообложения или наличия избирателей, не желающих радикальных перемен. Налоги на собственность являются своего рода платой за природную тягу к собственности, перебороть которую вряд ли возможно! В каком-то смысле все граждане, вовлеченные в отношения по поводу собственности, становятся аbonентами единой сети собственников. Конечно, у этой сети есть разные тарифные планы, разные условия присоединения, но вряд ли из нее можно выйти, пока у вас есть хоть что-то. Вы всегда в зоне действия оператора! Именно к роли такого оператора и стремится современное государство, или, как у нас говорят, правящая политическая элита.

РЕЗЮМЕ

- Стремление к приобретению собственности есть врожденный инстинкт человека. В этом смысле вся наша история — это история борьбы за собственность или история борьбы с порабощением через собственность. Попытки победить врожденную тягу к присвоению не увенчались успехом. Даже коммунистические учения, отрицающие частную собственность, являются лишь очередной формой перераспределения собственности.
- В России исторически собственность проистекала от государства и правящего класса. Собственником в России всегда можно было стать ровно настолько, насколько позволено властью. Социалистические идеи, посевянные на почве только формирующегося института частной собственности России, укрепили идею передела как способа решения проблемы неравенства и социальной справедливости. Расчет социалистов, основанный на особенностях русского человека, склонного скорее к перераспределению, нежели к созиданию, сработал. В результате развитие института частной собственности в нашей стране было остановлено более чем на 70 лет.
- Современные технологии управления обществом также основаны на проблеме собственности, только задача теперь не в том, чтобы отнять, а как раз наоборот, — в том, чтобы сформировать массовый класс собственников, в результате чего действующей власти гарантирована как минимум лояльность тех, кто с ее помощью закрепил свои имущественные права. Лояльность может выражаться в нежелании гражданина что-либо менять в политическом устройстве, которое сделало его собственником и защищает его права, и уж тем более становиться сторонником идеи передела собственности. Плата за защиту собственности — это имущественные налоги и необходимость ходить на выборы.

ГЛАВА 2

РАЗВИТИЕ НЕДВИЖИМОСТИ ВО ВРЕМЕНИ

Почтенный замок был построен,
Как замки строиться должны:
Отменно прочен и спокоен
Во вкусе умной старины.

...

Все это ныне обветшало,
Не знаю, право, почему...

А. С. Пушкин. Евгений Онегин

Недвижимость: сущность и виды износа

В моем любимом «Словаре русского языка» Сергея Ожегова дано три значения слова «организм»: во-первых, организм — это живое целое с его согласованно действующими органами; во-вторых — это совокупность физических и духовных свойств человека; в третьих — сложное организованное единство¹. На мой взгляд, эти определения как нельзя более подходят и к предмету нашего разговора — недвижимости. Практика убедила меня, что кем бы вы ни были: риелтором, девелопером, оценщиком, инвестором, — вы не сможете преуспеть, если не выработаете отношения к недвижимости как к сложному организму, который нельзя рассматривать в отрыве от окружающей среды и времени, в котором она создавалась, в котором живет сейчас и будет жить после. К какому бы сегменту рынка недвижимости вы ни подходили, даже если вы просто покупатель квартиры, начинать

¹ См.: Ожегов С. И. Словарь русского языка / Под ред. Н. Ю. Шведовой. М.: Рус. яз., 1982. С. 403.

стоит с окружающей среды и соответствия выбиравшего объекта недвижимости требованиям времени, в котором мы живем.

С чего стоит начинать исследование любого объекта недвижимости? С выявления признаков внешнего износа! Это понятие очень хорошо знакомо оценщикам недвижимости. Возьмем классическое определение внешнего износа из учебника: внешний износ — это «снижение стоимости здания вследствие негативного изменения его внешней среды, обусловленного либо экономическими, либо политическими факторами, либо другими внешними факторами»². Сразу оговоримся, что под словом «износ», мы, как и все профессиональные оценщики, будем понимать утрату или снижение стоимости. Классические примеры, которые приводят специалисты любой страны, — это негативные воздействия нарушенной экологии, шума, находящихся рядом объектов, вида из окна. Позволим себе небольшой пример российского города. На фото 3 мы видим, как изначально жилой дом позиционировался как «элитный», однако через некоторое время под его окнами был возведен новый объект недвижимости, а улица, на которой расположен дом, была превращена в пешеходную зону с торговыми точками и постоянной радиотрансляцией. Очевидно, что этот жилой дом получил признаки внешнего износа, что выразилось в снижении стоимости 1 кв. метра в сравнении с домами-аналогами, не имеющими подобных факторов внешнего воздействия.

Благо, внешний износ иногда можно устраниТЬ, как, например этот барак во дворе дома повышенной комфортности (фото 4). Еще печальнее, когда объект еще возводится, но уже имеет признаки внешнего износа! Такое в нашей российской практике часто встречается.

Однако подавляющее количество примеров внешнего износа в России имеет куда более глубокие исторические корни. Я имею в виду последствия 75-летнего социалистическо-

² Экономика недвижимости: Учеб. пособие. М.: Дело, 1999. С. 223.



Фото 3. У «элитного» дома появляется признак внешнего износа: почти впритирку строится торговый объект, а улица через год станет пешеходной, с регулярной радиотрансляцией, кафе и прочими прелестями провинциальных Арбатов



Фото 4. А вот внешний износ в виде барака может быть устранен путем сноса этого барака

го развития нашей страны, что выразилось в формировании нерыночной экономики, грандиозной милитаризации экономики, игнорировании рыночных принципов создания городов как среды обитания прежде всего человека и потом уже — как места размещения производственного потенциала. С этих позиций Россию можно назвать страной, являющей зачастую уникальные и, уж точно, самые масштабные примеры внешнего износа не только отдельных объектов недвижимости, но и целых предприятий и даже населенных пунктов и местностей.

Понимание этих основ имеет далеко не исторический интерес, ведь подавляющее большинство объектов, созданных в условиях командно-административной экономики, функционируют до сих пор! Таким образом, умение выявлять признаки внешнего износа относится не просто к числу необходимых навыков специалиста рынка недвижимости, но зачастую определяет целесообразность дальнейшего изучения и оценки объекта недвижимости, например, инвестором.

Обратим внимание на пример, изображенный на фото 5. Это недвижимость мясокомбината, который в советские времена обеспечивал продукцией не один город Свердловской



Фото 5. Реанимация мясокомбината возможна, только зачем?

области. Пусть вас не пугает внешний вид зданий и земельного участка, с физической точки зрения все может быть приведено в порядок. Вопрос, однако, в экономической целесообразности инвестиций. Если в новых условиях хозяйствования потребности потребителей удовлетворяются некоторыми индивидуальными предпринимателями, которые на компактных площадях и на современном оборудовании выпускают качественную мясную продукцию в широком ассортименте, какой смысл реанимировать этот земельно-имущественный комплекс?

Еще пример, теперь уже с виду благополучного леспромхоза (фото 6), проблемы которого состоят в том, что в настоящее время объем реализации пиломатериалов в натуральном выражении сократился вдвое. Что произойдет со стоимостью недвижимости (создавалась под производство 100 тыс. кубометров пиломатериалов, а сейчас производится только половина), которая расположена в депрессивном районе, т. е. исключена возможность ее перепрофилирования, т. к. иной



Фото 6. Как изменится стоимость леспромхоза как имущества, если его мощности загружены на 15—20 % от проектной, а перепрофилирование или диверсификация в этом районе деятельности невозможны?

деловой активности вокруг просто нет! Ну, и та же ситуация, когда несколько соседних небольших, но эффективных производств обеспечивают производство пиломатериалов надлежащего качества.

В подобных случаях на профессионального инвестора не произведут впечатления ни экскурсии по безграничному земельному участку этого леспромхоза, ни рассказ про огромные площади корпусов, гаражей, котельных, трансформаторных подстанций и пр. Начинать надо с экономики объектов недвижимости, с того, для чего в принципе создавался земельно-имущественный комплекс и насколько он адекватен в современной окружающей среде. Суждение о внешнем износе может быть вынесено из сопоставления проектной и фактической загрузки этого комплекса, что пропорционально может быть перенесено и на стоимость недвижимости.

Тем не менее некоторым объектам, пришедшим к нам из советского прошлого, повезло больше! Они смогли измениться и выжить в новых условиях! Прежде чем перейти еще к одному ключевому понятию, обращу внимания читателя на пример (фото 7).

В верхней части снимка мы видим здание клуба 1950-х гг., которое продается как административно-офисное здание, в нижней части — здание прачечной 1940-х гг., которое продается как производственно-складские площади. Сразу отмечу, что физический износ этих зданий не вызывает опасений: объекты правильно эксплуатируются, признаков разрушения конструктивных элементов зданий не выявлено.

Как видите, у здания клуба заделаны окна. Дело в том, что 1/5 строительного объема здания занимает актовый зал, наличие которого было, естественно, необходимо, когда здание использовалось как клуб. Современный же покупатель прикидывает, какие затраты ему придется понести, чтобы реконструировать объект под сдачу помещений в аренду. Ему не нужны актовые залы, комнаты площадью 7 или 67 кв. м, просторные места общего пользования. Так вот, как только возникает необходимость «доводки» объекта до требований



Фото 7. Здания заводского клуба и прачечной с признаками функционального износа

современности, что всегда выражается в денежных затратах, можно говорить о наличии у объекта признаков функционального износа.

Таким образом, функциональный износ — это утрата стоимости объектом недвижимости в силу его несоответствия требованиям современности (архитектурно-планировочным, земельным, техническим, коммунальным, дизайнерским и пр.). В нижней части рисунка мы видим здание прачечной, тепло-снабжение которой осуществляется паром, при этом паропровод идет от завода, и длина этого паропровода составляет

около 1 км. В советское время это было вполне приемлемым: тогда собственные объекты вне территории промплощадки были питаны на заводскую котельную, мазутное хозяйство, источники электроэнергии и т. п. В наше время покупатель-инвестор вынужден будет потратиться на независимую систему теплоснабжения, т. е., по сути, займется устранением функционального износа, который иногда может быть неустранимым.

Приведем пример неустранимого функционального износа. На фото 8 мы видим цех промышленного предприятия, площадь которого 9 тыс. кв. м, а высота потолка — 22 м. Такие физические параметры были приемлемы для определенного производства в советское время, современному же покупателю было бы вполне достаточно высоты потолка в 12 м. Что такое лишние 10 м высоты? Это расходы на содержание и эксплуатацию дополнительных 90 тыс. куб. м здания! По сути — неустранимый износ, бремя которого



Фото 8. Отличный цех. Если бы только высота потолка была не 30, а 15 м, а еще без 7 кран-балок грузоподъемностью 100 тонн, демонтаж которых требует снятия кровли, да не было бы пустующего 4-этажного инженерного корпуса с бомбоубежищем 600 кв. м, которое является мобилизационной мощностью...

в случае неумения его своевременно выявлять будет нести покупатель объекта.

Такого рода примеров можно приводить очень много! Российская недвижимость еще не одно десятилетие будет переживать процессы устранения признаков функционального износа! Иногда функциональный износ я сравниваю со своего рода нашествием некоего вируса, который появляется в самых неожиданных местах. Функциональный износ возникает при нерациональных планировочных решениях пятиэтажек по сравнению с современными жилыми домами высокой этажности, которые занимают те же и даже меньшие площади земельных участков, в результате чего собственник классической 43-метровой двухкомнатной квартиры платит земельного налога больше, чем собственник современной 65-метровой двухкомнатной квартиры, только из-за нерационального земельно-планировочного решения (фото 9). В табл. 1 приведу пример такого решения.

Таблица 1

*Выявление функционального износа жилого дома
через размер земельного налога*

Показатель	5-этажка (хрущевка)	14-этаж. дом (спецпроект)
Площадь двухкомнатной квартиры, кв. м	42	65
Площадь дома по техпаспорту, кв. м	4 600	13 700
Площадь земельного участка, кв. м	6 700	6 500
Кадастровая стоимость 1 кв. м земельного участка	11 500	11 500
Ставка земельного налога, %	0,1	0,1
Доля собственника квартиры в общем имуществе дома, %	$42 / 4\,600 = 0,91$	$65 / 13\,700 = 0,47$
Размер годового земельного налога, руб.	701	351
Размер земельного налога на 1 кв. м квартиры, руб.	16,69	5,40

Как следует из таблицы, собственник квартиры в функционально устаревшем доме из-за нерационального архитектурного решения (в 1960-х не знали, что здесь будет платное землепользование и целесообразность строительства в высоту) несет дополнительные издержки по земельному налогу в сравнении с собственников квартир в новом доме.

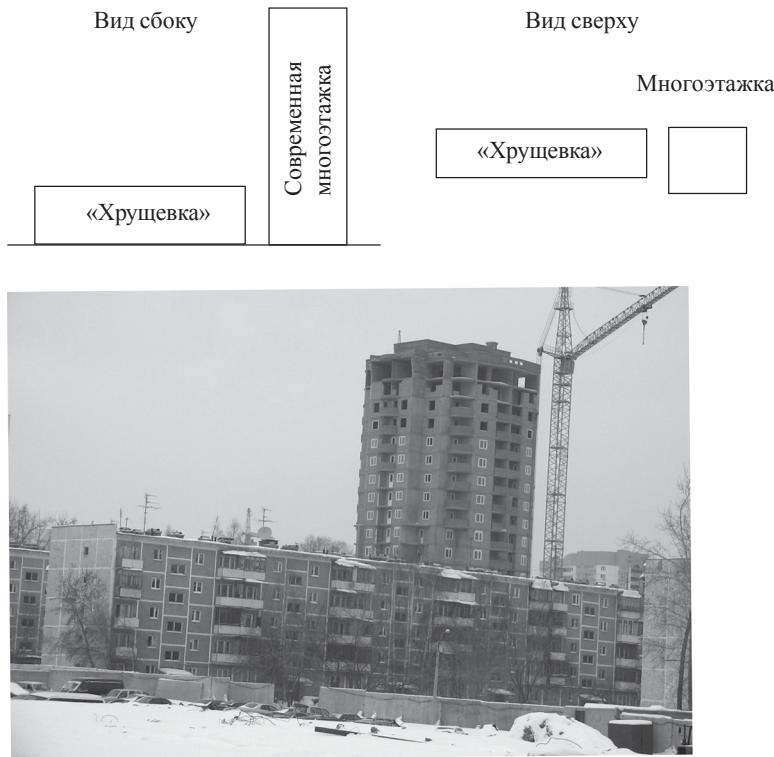


Фото 9. В каком доме бремя содержания общего имущества (например, в части земельного налога) выше?

Функциональный износ возникает, когда квартиры по несколько раз переводят и переделывают под нежилые помещения (фото 10). Или когда ваши коммунальные расходы в расчете на квадратный или кубический метр здания выше, чем во вновь построенном объекте аналогичного назначения.



Фото 10. По данным Риелторского информационного центра в период 1995—2005 гг. в Екатеринбурге переведено в нежилой фонд 2 900 жилых помещений. И этот процесс все еще продолжается

Итак, мы осознали, что у любого объекта недвижимости может быть от одного вида износа (физический) до трех (физический, функциональный, внешний), умение выявлять и рассчитывать которые — необходимый навык специалиста по недвижимости любого профиля!

Жизненный цикл недвижимости

Те, кто учился на экономиста, помнят, что в курсе «Общая экономическая теория», а уж тем более в «Экономике предприятия», рассказывали, что любое предприятие переживает фазы роста, развития, зрелости, спада и, возможно, ликвидации. Если своевременно отследить фазу спада, на которой находится предприятие, то можно вовремя принять меры, провести преобразования или реструктуризацию дея-

тельности и вновь вступить в фазу роста и развития. В целом такой подход актуален и для недвижимости.

Для начала несколько укрупненно и упрощенно представим, из каких элементов состоит организм недвижимости. Обратимся к незамысловатому рисунку 1.



Рис. 1. Основные элементы объекта недвижимости: земельный участок и улучшение

Классическими элементами объекта недвижимости являются земельный участок и здание³. Последнее мы называем улучшением. По принятой практике все, что находится на земельном участке, есть его улучшения. О земельном участке поговорим в следующей главе. Здесь лишь отмечу, что в юридической и экономической практике стран с развитой рыночной экономикой земельный участок выступает своего рода базовым вечным активом, а все, что на нем находится, в свою очередь, не является вечным и следует судьбе земельного участка.

Итак, представим упрощенно жизненный цикл нашего объекта недвижимости. Начнем с момента его ввода в эксплуатацию. В этот момент уже сформирована некая пропор-

³ В системе римского частного права недвижимостью «считались не только земельные участки (*praeda, fundi*) и недра земли, но и все созданное чужим трудом на земле собственника. Оно признавалось естественной или искусственной частью поверхности земли — *res soli...* они подлежали правилу *superficies solo cedit* — сделанное над поверхностью следует за поверхностью...» (Римское частное право: Учеб / Под ред. проф. И. Б. Новицкого и проф. И. С. Перетерского. М.: Юристъ, 2004. С. 148).

ция в составе земельно-имущественного комплекса, состоящая из земельного участка и коробки здания. При этом стоимость коробки в этот момент максимальна, т. к. не появилось еще признаков физического износа. Начинается эксплуатация объекта — и в нашем сложном объекте начинаются изменения. Ясно, что у коробки появляется физический износ, а вечная земля сохраняет свою стоимость или даже увеличивает.

По мере все увеличивающегося физического износа внешний вид, состояние конструктивных элементов здания ухудшаются, и рано или поздно собственник приходит к решению сделать ремонт и устранить физический износ. Восстановленное здание продолжает свой жизненный цикл. Устранять физический износ можно не один раз, однако надо иметь в виду, что на определенном этапе работать на обесценение объекта начинает не только физический, но и функциональный износ. Этот процесс неизбежен в любом государстве, как неизбежен процесс старения объекта, в ходе которого он перестает соответствовать тем или иным архитектурным, эксплуатационным, техническим и иным требованиям. Желательно, чтобы собственник здания умел выявлять признаки функционального износа на самой ранней стадии, иначе может случиться так, что, борясь с физическим износом, он не достигнет цели, т. е. восстановления стоимости коробки просто не произойдет.

Следующий неизбежный этап в жизни любого объекта недвижимости — это своего рода время «Ч», после которого меры по устранению физического износа уже не дадут должного вклада в стоимость объекта, т. е. не добавят стоимости, превышающей стоимость затрат на ремонт. Такая ситуация говорит о том, что здание пережило стадию подъема и развития, требуются или его комплексная реконструкция и смена концепции, или снос здания и застройка вечного земельного участка новыми улучшениями, физически и функционально новыми. Это вполне нормальная ситуация, важно только, чтобы до времени «Ч» проект собственника, включающий приобретение и эксплуатацию здания, окупился.



1930-е



1980-е



2000-е

Фото 11. Недвижимость во времени. Гостиница «Исеть» в Екатеринбурге. 1930-е, 1980-е, 2000-е гг. — постоянно возобновляемый жизненный цикл⁴

⁴ Фотографии гостиницы «Исеть» 1930-х и 1980-х гг. взяты с сайта www.1723.ru

Понимание жизненного цикла объекта недвижимости принципиально важно для управления им. По сути, задача управляющего — осуществлять мониторинг жизненного цикла объекта и в зависимости от этого строить свои действия и планы. По меткому выражению Гленна Мюллера, «шансы... девелопера на успех будут гораздо выше, если он сможет синхронизировать свою деятельность с фазами цикла»⁵.

Настало время ввести новое действующее лицо — **д е - в е л о п е р а**, а также прокомментировать понятие синхронизации, которая должна быть в его действиях.

Развитие недвижимости, или Что такое девелопмент

Вид деятельности, направленный на реализацию замысла по созданию объекта недвижимости, сопровождение строительства, организацию финансирования, сдачу объекта и его последующую эксплуатацию и управление, получило название **д е в е л о п м е н т** (англ. *development* — развитие). Уверен, что деятельность по созданию и управлению недвижимостью нельзя охарактеризовать лучше, чем категорией «развитие». Что касается понятия «девелопмент», то особых различий у разных авторов мы не встретим. К примеру:

||| Девелопмент — это такие материальные преобразования в объекте недвижимости, которые обеспечат превращение его в другой, новый объект, обладающий большей стоимостью, чем стоимость исходного объекта, качественное преобразование недвижимости, обеспечивающее возрастание ее стоимости⁶.

⁵ Цит. по: Peiser, Richard B., Anne B. Frej. Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business. 2nd ed. Washington, 2003. P. 20.

⁶ См.: Максимов С. Н. Девелопмент (развитие недвижимости). СПб.: Питер, 2003. С. 8, 12—13.

Обращаю внимание читателя на то, что девелопмент возможен на любой стадии жизни объекта, возможно, даже задолго до появления самого объекта недвижимости, когда уместно говорить лишь о замысле (идее), перспективности того или иного местоположения и целесообразности строительства объекта того или иного назначения.

Несомненно, эффективный девелопер — это не только специалист, который, условно говоря, «развивает» объект недвижимости, является связующим звеном, призванным придать смысл и последовательность всем фазам создания и функционирования объекта недвижимости — от видения перспектив того или иного места до управления готовым объектом. Эффективный девелопер соизмеряет, синхронизирует, выражаясь языком Пейзера, свои действия и фазу развития проекта с экономической ситуацией в целом, придает единство системе «человек — природа», ведь строительство и недвижимость — как раз те сферы, которые связывают человека и природу⁷. В сферу мониторинга эффективного девелопера входит сам проект (объект недвижимости), рынок этого объекта (рынок недвижимости в целом), макроэкономическая ситуация в стране. Анализируя эти направления, важно вовремя выйти с идеей проекта, осуществить его подготовку, финансирование, реализацию. Игнорирование хотя бы одного из этих направлений, учитывая, что в каждом из них есть свои циклы подъема, стабилизации и спада, ведет к неудаче проекта. Мало понимать фазу или цикл, важно разрабатывать свои действия на перспективу. Девелопер должен мыслить как хороший хоккеист — идти «туда, куда двигается шайба, а не туда где она сейчас»⁸.

⁷ Более подробно см.: *Дубовицкий С. К. Недвижимость и эволюция / Предисл. В. И. Крушлинского. Красноярск: Универс; ПСК «Союз», 2001. С. 128.*

⁸ *Лоу Дж. Как инвестировать / Пер. с англ. Е. Г. Гендель. Минск: Попурри, 2005. С. 45.*

РЕЗЮМЕ

- Недвижимость развивается по законам организма. Как известно, организму свойственно переживать фазу рождения, роста, стабильного развития, кризиса. Подход к любому объекту недвижимости должен заключаться в выявлении той стадии жизненного цикла, на которой он находится.
- Необходимым навыком специалиста любой сферы деятельности на рынке недвижимости должно стать умение выявлять признаки не только физического, но и внешнего, и функционального износа. Износ — комплексное понятие — это обесценение, утрата стоимости объекта в силу естественного хронологического старения (физический износ), несоответствия требованиям современности (функциональный износ), под действием факторов внешней среды (внешний износ). Россия является уникальным примером, где оригинальным образом сочетаются разные виды износа недвижимости, во многом благодаря советскому периоду развития.
- Профессиональная деятельность, направленная на преобразование недвижимости с целью создания дополнительной его стоимости, называется **дevelopment**. Задачами девелопера (специалиста в области девелопмента) является управление объектом начиная от замысла и кончая эксплуатацией, принятие своевременного обоснованного решения о дальнейшей судьбе объекта недвижимости с учетом его цикла развития, а также рынка аналогичных объектов и экономической ситуации в целом.

ГЛАВА 3

АКСИОМЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

— Земля — все, понимаешь? — говорил Михей Зотыч. — А остальное пустяки... И заводы, и фабрики, и машины.

Д. Н. Мамин-Сибиряк. Хлеб

Эти законы... послужили средством, при помощи коего ловкие скupщики, аферисты и домашние кулаки получили возможность приобретать крестьянские земли... Объявить для крестьян всякую землю вольным товаром значило бы оставить их без всяких средств к удержанию земли.

К. П. Победоносцев

Уникальность земельного участка

Не страшась быть уличенным в пафосности, скажу, что к тематике земельных отношений приступаю с чувством трепета. Вызвано это, с одной стороны, образом воспетой в русской литературе матери-земли, земли-кормилицы. Как понять русского человека, на которого может найти, по словам Мамина-Сибиряка, «какое-то детское умиление, и он готов... целовать благодатную землю, точно еврей после переселения в обетованную землю! С другой стороны, и это уже не лирика, мы должны помнить, что какой бы аспект, касающийся земельного участка, мы ни рассматривали, необходимо помнить, что мы имеем дело не просто с объектом недвижимости, а с уникальным экономическим активом, обладающим рядом особенностей. Опишем эти особенности.

Во-первых, земельный участок является одновременно и объектом недвижимости, и природным ресурсом. Как сле-

дует из ст. 9 Конституции РФ, «земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории». Какие же выводы можно сделать из этой декларации? Очень простые! Быть собственником или арендатором земельного участка — огромная ответственность. С детства необходимо культивировать у россиян осознание того, что владение земельным участком есть владение ресурсом, без которого жизнь не была бы возможна! Следовательно, любое ненадлежащее обращение с ним — это реальная или потенциальная угроза не только собственным интересам, но и интересам других граждан страны.

Во-вторых, и эта особенность является логическим развитием первой, собственник земельного участка никогда не сможет реализовать абсолютное право собственности на земельный участок. Собственник участка всегда ограничен требованиями соблюдения целевого использования земельного участка, строительными, архитектурными, экологическими нормами. Так, например, Гражданский кодекс предупреждает в п. 3 ст. 209, что «владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами... осуществляется их собственником свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов других лиц». Использование участка с нарушением требований влечет санкции вплоть до изъятия земельного участка.

Как отмечают авторы учебника «Римское частное право», «ограничения права собственности, в особенности земельной собственности, существовали с древнейших времен...», при этом «собственник не обязан был доказывать свободу своей собственности — свобода эта презумировалась; наоборот, всякое ограничение собственности должно быть доказано»¹.

¹ Римское частное право: Учеб. / Под ред. проф. И. Б. Новицкого и проф. И. С. Перетерского. М.: Юристъ, 2004. С. 179.

Спешу обратить внимание на выделение в законодательстве любой цивилизованной страны понятий категории земельного участка и вида разрешенного (целевого) использования. Рассмотрим небольшой практический пример из опыта современной России. Общеизвестно, что все больше людей стремятся жить в собственных домах в пригороде, что порождает спрос на земли под индивидуальную жилую застройку. Своего рода дополнительным ресурсом являются неэффективно используемые или вовсе заброшенные земли сельскохозяйственного назначения. Представьте, что у собственника есть несколько десятков гектар земель сельскохозяйственного назначения с разрешенным использованием «под сельскохозяйственное производство» или «под пастбища, пашни, сенокосы». Здравый смысл подсказывает, что целесообразнее эти неиспользуемые земли благоустроить, застроить индивидуальными жилыми домами. Какой же путь придется пройти собственнику? Если он выберет самый простой путь, т. е. не смену категории (с земель сельскохозяйственного назначения на земли поселений), а смену целевого использования (под дачное строительство), то придется подавать ходатайство на имя главы органа местного самоуправления, который может принять такое решение, только если будет обосновано отсутствие экономических потерь от изменения целевого использования и проект постановления об этом изменении будет вынесен на публичные слушания. Таким образом, придется обсудить с гражданами, проживающими в округе, целесообразность этих действий и намерений собственника земельного участка, которые еще отнюдь не обязательно дадут положительный ответ!

В-третьих, земельный участок ограничен и невоспроизводим. «Земли не могут быть ни производимы, ни потребляемы; их нельзя ни сберегать в складах, ни перевозить в другое место»².

² Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А. Энциклопедический словарь: Репринт. изд. Т. 23. М.: Терра, 1991. С. 395.



Фото 12. Земли сельскохозяйственного назначения. Разрешенное использование — под сельскохозяйственное производство. Изменение разрешенного использования под дачное строительство позволит построить на этой земле коттеджный поселок. Индивидуальный жилой дом в России может ничем не отличаться от коттеджа. Пожалуй, только прописаться на даче нельзя...

Принцип ограниченности заключается в том, что количество земельных участков ограничено площадью земной поверхности. Традиционные законы спроса и предложения здесь действуют тоже специфически. Экономическая теория учит нас, что если рынок требует нашей продукции, то мы ее производим, чтобы удовлетворить спрос. Да, спрос рождает предложение, однако если предметом спроса является место на конкретном перекрестке, в районе, квартале, то эластичности предложения уж точно не будет: ну не появится больше земельных участков на популярном перекрестке, как бы этого ни хотел покупатель (фото 13).

Ситуацию усугубляет принцип невоспроизводимости, который заключается в том, что земельный участок является нерукотворным активом (человек не создает новые земельные участки). Рынок всегда будет иметь место по поводу существующих земельных участков, пока у планеты Земля не изменилась площадь поверхности.



Фото 13. Принцип ограниченности. Не появится больше земельных участков на популярном перекрестке. Ситуацию усугубляет принцип невопроспроизводимости



Фото 14. Здания уходят, вечная земля остается...

В-четвертых, земельный участок является **вечным, неизнашиваемым, неамортизируемым активом**. Выражаясь терминами оценочной деятельности, у земельно-

го участка отсутствует физический и функциональный износ. Допускаю, что участок может утратить стоимость в силу действия факторов внешней среды (экологическое воздействие, неблагоприятная экономическая или политическая обстановка...), поэтому можно применить к земельному участку понятие внешнего износа.

Еще одна ремарка! Прошу не путать земельный участок с почвой, которая, конечно же, подвержена процессам физического износа. Здесь мы обсуждаем земельный участок в значении **п о в е р х н о с т ь** или **м е с т о п о л о ж е н и е**.

Таким образом, земельный участок является уникальным природным и экономическим активом, он неповторим в силу отсутствия абсолютных аналогов, которые обязательно различаются по своим экономическим, природным и иным характеристикам.

От революции к эволюции

Сколько сказано и написано в последние десятилетия о роковых последствиях октябрьского переворота 1917 г. для развития страны. К сожалению, в сфере земельно-имущественных отношений эти последствия стали не менее тяжкими, ведь мы их до сих пор преодолеваем.

Главными ударами ленинского Декрета о земле 1917 г. стали положения, согласно которым была отменена частная собственность на землю, соответственно фиксировалась государственная собственность, пользование землей было объявлено бесплатным.

Право частной собственности на землю отменяется на всегда; земля не может быть ни продаваема, ни покупаема, ни сдаваема в аренду либо в залог, ни каким-либо другим способом отчуждаема.

Декрет о земле (26 октября 1917 г.)
Председатель СНК Владимир Ульянов-Ленин

Так земля в России и соответственно в СССР была исключена из оборота и, по сути, перестала быть экономическим активом. Дальнейшие разрушительные действия — это ломка системы учета и регистрации земли и объектов, на ней находящихся, вследствие чего мы по сей день пытаемся вернуться к понятию единого объекта недвижимости (земля + улучшения), но пока находимся лишь в начале пути.



Фото 15. Иногда кажется, что автор Декрета о земле специально задержался понаблюдать за ходом наших реформ, для чего сам стал недвижимостью...

С приходом в нашу страну рыночной экономики остро встало необходимость возврата земельных участков в экономический оборот, но это оказалось совсем непросто.

С какого же времени в постсоветской России уместно говорить о появлении хотя бы основ рыночного оборота земли!

Если посмотреть на хронологию событий, то возможность реализовать право собственности на земельные ресурсы существовала с момента принятия Конституции, а именно с 12 декабря 1993 г. (согласно п. 2 ст. 9 «земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности»). Развитием данного положения стал Гражданский кодекс,

в частности уже упомянутая гл. 17, однако вступить в силу она могла только с введением в действие Земельного кодекса РФ. Земельный же кодекс вступил в силу только 30 октября 2001 г. Именно эту дату можно считать датой рождения цивилизованного регулирования земельных отношений в России. Однако вступление в силу Земельного кодекса, закрепившего ключевые направления земельных отношений, вовсе не означало, что все проблемы сняты. Напротив, наступило нелегкое время практического применения положений Земельного кодекса на государственном и муниципальном уровнях.

Проблема первая (и главная) заключается в том, что Земельный кодекс написан, как если бы уже были решены следующие проблемы:

- объекты недвижимости проинвентаризированы и учтены, функционирует земельный кадастр;
- земли разграничены по уровням власти, и права на них зафиксированы;
- проведена и утверждена кадастровая оценка земель и др.

А ведь это еще только предстояло сделать. Кратко проекомментируем наиболее важные аспекты.

Бесспорно, самое основное — это разграничение земель. Совершенно логично, что при наличии в России трех уровней управления — государственного (федерального), субъекта федерации и муниципального — между ними должны быть разграничены земли и закреплены права на них. Учитывая, что процесс разграничения земель в России — это вопрос не одного года и, как показала практика, даже не одного пятилетия, пришлось создавать механизм распоряжения землями до разграничения прав на них. В результате двусмысленного толкования положений Федерального закона «О введении в действие Земельного кодекса» и постановлений правительства РФ, регламентирующих процедуры разграничения и, самое главное, кто, собственно, распоряжается землями до их разграничения, возникло много случаев недопонимания между органами власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а то и прямых конфликтов

и противостояния. Все это отнюдь не способствовало эффективному введению земельных ресурсов в рыночный оборот и создавало ощущение нестабильности у землепользователей.

Еще одна экономическая проблема — отмена права постоянного бессрочного пользования, конструкция которого была закреплена еще постановлением ВЦИК СНК РСФСР в 1932 г., на случай перехода или возникновения права на землю после введения в действия Земельного кодекса. И не просто отмена, а установление обязанности для юридических лиц переоформить это право на право аренды или собственности в срок до 1 января 2008 г. Оставим без комментариев, насколько обоснованным является требование переоформления вечного права «(постоянное бессрочное» — по своей сути означает «навечно») в определенные сроки. Получилась весьма оригинальная конструкция: «навечно... до 1 января 2008 г.»!

Разные судьбы

Еще один аспект земельных отношений, заслуживающий пристального внимания, — принцип единства, или, как принято говорить, единой судьбы земельного участка и улучшений.

Согласно ст. 6 Земельного кодекса земельный участок — это часть поверхности земли (в том числе почвенный слой), границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке. Таким образом, в России мы имеем своего рода двухмерное толкование земельного участка. Позволю себе процитировать по этому поводу фразу из законодательства штата Калифорния:

...Землей признается твердая часть суши независимо от того, состоит ли она из почвенного слоя, камня или иных веществ; понятие земли охватывает также все находящееся над ней пространство независимо от высоты или глубины

с учетом ограничений, установленных законом в целях использования воздушного пространства³.

Еще в римском праве в понятие «недвижимость» включался земельный участок в качестве основной составляющей, а также недра, улучшения и часть воздушного пространства. Естественно, что юридическая и экономическая судьба этого комплекса были неразрывны.

В законодательстве стран, избежавших 80-летних экспериментов, земельный участок рассматривается не только как поверхность земли, а трехмерно — как конусообразный сектор под земельным участком и воздушное пространство до разумной высоты (рис. 2). Как пишет С. А. Бабкин, «...земельный участок представляет собой часть пространства, имеющего коническую форму, сужающуюся до точки к центру земли и расширяющуюся в противоположном направлении»⁴.

Руководствуясь таким «трехмерным» взглядом на земельный участок, законодатель всегда строит свои действия

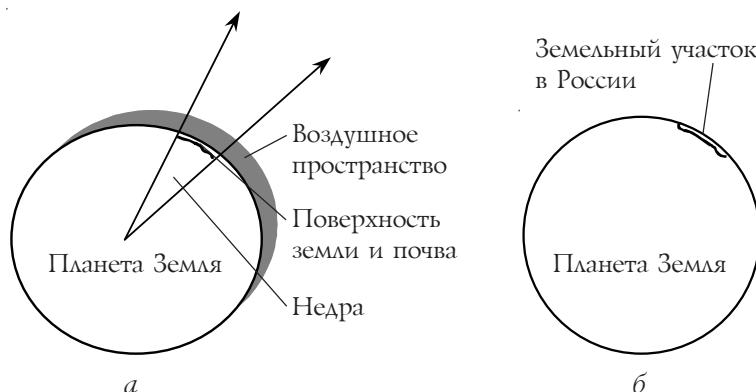


Рис. 2. Восприятие земельного участка в стране с развитой рыночной экономикой (а) и в России (б)

³ Цит. по: Чубаров В. В. Проблемы правового регулирования недвижимости. М.: Статут, 2006. С. 45.

⁴ Бабкин С. А. Основные начала организации оборота недвижимости. М.: Центр ЮрИнфоП, 2001. С. 54.

исходя из непротиворечия гражданского, земельного, воздушного, лесного, водного законодательств, законодательства о недрах и регистрации прав на недвижимое имущество.

Трехмерное восприятие земельного участка не является однозначно решенным вопросом в законодательстве стран с развитой рыночной экономикой. Отмечу, однако, что дискуссия ведется не в сфере «двухмерно — трехмерно», а по вопросу, является ли земельный участок единственным базовым объектом недвижимости (все другие улучшения сливаются с ним) или просто главным объектом (прочие улучшения следуют его судьбе).

Россия при формировании рыночного гражданского законодательства не пошла по пути единства земельно-имущественного комплекса и ведущей роли земельного участка. Скорее наоборот, в ч. 1 ст. 273 Гражданского кодекса РФ и ст. 35 Земельного кодекса была закреплена норма, согласно которой при переходе права собственности на здание приобретается соответствующее право и на земельный участок, которое ранее было у прежнего собственника здания. Таким образом, в России базовым объектом стало здание, а земельный участок следует его судьбе.

Кстати, правительство Российской Федерации своим распоряжением № 910-р от 10 июля 2001 г. утвердило Программу социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2002—2004). В подразделе 3.1.7 («Развитие рынка земли и других объектов недвижимости») выделено в качестве цели «законодательное оформление правовой концепции единого объекта недвижимости через определение земельного участка как базового элемента недвижимости, а любых его строительных изменений — как улучшений земельного участка». И хотя 2004 г. уже позади, а практического воплощения концепции единого объекта все нет, можно полагать, что с этого пути мы уже не свернем! Слишком большие средства тратит Россия на создание полноценного кадастра объектов недвижимости и развитие системы их единого учета и оценки.

РЕЗЮМЕ

- Прежде чем приступить к работе на рынке земельных участков, любой специалист должен осознать, что он имеет дело с уникальным, нерукотворным, ограниченным, невоспроизводимым и вечным активом, который одновременно является и объектом недвижимости, и природным ресурсом. Последний факт выражается в жестком государственном регулировании использования собственниками земельных участков, что должно воплощаться в соблюдении принципа категории участка и вида разрешенного использования.
- В сфере земельно-имущественных отношений опыт России можно считать драматическим, и последствия социалистического эксперимента мы еще долго будем переживать. Признавая факт создания рыночного земельного законодательства, следует отметить, что Россия далека от цивилизованной правоприменительной практики. Практически все сферы земельных отношений — от разграничения собственности на землю до формирования единых объектов недвижимости — находятся в стадии развития, а многие еще только на начальном этапе.
- Одним из ключевых принципов цивилизованных земельных отношений является концепция единого объекта недвижимости, в которой юридически и экономически земля рассматривается не в отрыве от здания и, как правило, является базовым активом, за судьбой которого следует и судьба здания. Несмотря на декларацию приверженности этому подходу в России де-факто и де-юре складывается пока обратная ситуация, когда судьба земельного участка следует судьбе улучшения.

ГЛАВА 4

ЗАКОНЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ

Стоимость — денежное выражение ценности вещи.

С. И. Ожегов

Стоимость для управленца, девелопера и инвестора

Прежде чем начать эту главу, хочу пояснить, почему я обращаюсь к оценке недвижимости и в каком формате буду рассматривать данную проблему.

Я вовсе не собираюсь затевать классическое повествование об организации и регулировании оценочной деятельности и заниматься банальным описанием подходов и методов, используемых при оценке недвижимости. Моя цель — показать и обосновать, что инструментарий, используемый профессиональными оценщиками, настолько универсален и, главное, полезен, что просто необходим специалисту рынка недвижимости, тем более претендующему на роль инвестиционного консультанта или девелопера. Более того, подходы и методы оценки, в идеале, должны стать доступными любому современному человеку, который желал бы принимать решения по вопросам недвижимости. Иногда даже напрашивается мысль о необходимости преподавания основ финансовой грамотности в нашей школе!

Позволю себе короткий экскурс в организацию оценочной деятельности в России. По сути своей оценочная деятельность направлена на определение рыночной или иной стоимости объекта оценки. В нашем случае это недвижимость. Необходимость в определении стоимости недвижимости возникает с разной целью, например для купли-продажи, залога, страхования, судебного спора, приватизации, раздела и т. д. Обращаю внимание, что привлечение независимого оценщика для определения стоимости является обязательным далеко не во всех случаях. Эти случаи оговорены в Законе об оценочной деятельности¹, а также в ряде других федеральных законов. В основном оценка производится в результате обоюдного желания сторон.

Оценочная деятельность регулируется государством. Однако современной тенденцией становится отказ государства от непосредственного надзора за субъектами рынка (лицензиатами) и переход к регулированию через профессиональные сообщества (саморегулируемые профессиональные сообщества и объединения, наделенные контрольными функциями). С одной стороны, снимается бремя государственного давления на оценочные компании и повышается качественная составляющая такого контроля (ведь лучше всего оценщика может понять только оценщик), с другой стороны, такой вид регулирования не лишен своих недостатков: например, не исключает возможности субъективного подхода к надзору за деятельностью конкретных субъектов рынка.

Однако не будем отвлекаться и перейдем к ранее выделенным универсальным и удобным инструментам в оценочной деятельности, которые полезны и необходимы далеко не только оценщикам.

Первое, на что хочу обратить внимание, — это понятие стоимости и закрепление стандартами оценочной деятельности²

¹ Речь идет о Федеральном законе № 135-ФЗ от 29 июля 1998 г. «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

² Имеется в виду Постановление правительства РФ № 519 от 6 июля 2001 г. «Об утверждении стандартов оценки».

четкого перечня видов стоимости, которые подлежат оценке. Стандарты оценки закрепляют порядка десяти таких видов стоимости: рыночная, инвестиционная, ликвидационная, стоимость воспроизводства, замещения, для налогообложения, специальная, стоимость объекта с ограниченным рынком... Напоминаю, что наша цель не в описании всех видов стоимости, а в выделении тех из них, которые являются помощниками в инвестиционной, управленческой или девелоперской деятельности на рынке недвижимости.

Для этого рекомендую обратить внимание на понятия рыночной и инвестиционной стоимости. Сначала познакомимся с нормативными определениями!

Понятие рыночной стоимости изложено в ст. 3 Федерального закона № 135 от 29 июля 1998 г. «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»:

...Под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, т. е. когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;
- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;
- объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;
- платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

Понятие инвестиционной стоимости содержится в Постановлении правительства Российской Федерации № 519 от 6 июля 2001 г. «Об утверждении стандартов оценки»:

Инвестиционная стоимость объекта оценки — стоимость, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях.

Честно говоря, для неспециалиста из данных формулировок пока не понятно, в чем значение этих стандартов для управленческой, инвестиционной или девелоперской деятельности. Поэтому позволим себе несложные и наглядные примеры. Представим, что мы осуществляем постановку задания на оценку объекта недвижимости. Посмотрим на фото 16.



Фото 16. Оценка рыночной и инвестиционной стоимости земельного участка промышленного назначения

Задание 1. Оцените земельный участок на окраине города, расположенный на землях поселений, с разрешенным использованием под промышленное производство.

Задание 2. Оцените земельный участок на окраине города, расположенный на землях поселений, с разрешенным использованием под промышленное производство, если будет изменено разрешенное использование этого участка: на нем будет построен дилерский и сервисный центр крупного производителя грузовых автомобилей с заданной доходностью.

В каком же задании нам заказывают рыночную, а в каком инвестиционную стоимость? Ясно, что именно второй заказ

подразумевает учет специфики конкретного проекта и предпочтений инвестора, следовательно, это и есть инвестиционная стоимость. Вариант первый — это рыночная стоимость, в данном случае никаких предпочтений конкретного инвестора и доходности проекта не закладывается. Участок рассматривается и оценивается исходя из его текущего наиболее вероятного использования без схемы изменения целевого использования.

Мотивы клиента, заказывающего рыночную стоимость, понятны: определение наиболее вероятной цены сделки купли-продажи. Что же хочет понять клиент, заказывающий оценку инвестиционной стоимости? По сути, он хочет понять, выше какой цены нецелесообразно платить за этот земельный участок, учитывая его будущее коммерческое использование. Поясним.

У каждого объекта собственности, используемого в предпринимательских целях (в нашем случае — земельного участка), есть две стоимости. Рыночная стоимость формируется под воздействием спроса и предложения на основе прежде всего информации о сделках или ценах предложения на аналогичные объекты. Второй вид стоимости формирует сам пользователь (собственник) объекта непосредственно своей деятельностью в этом объекте. Чем эффективнее используется объект, тем выше его инвестиционная стоимость, т. е. стоимость для конкретного инвестора. Таким образом, инвестиционная стоимость выступает своего рода критерием эффективности управления объектом собственности. Если рыночная стоимость объекта выше инвестиционной, необходимо реформировать управление объектом вплоть до смены вида деятельности в нем: надлежащим использованием объекта (земельного участка) мы способствуем росту его внутренней (инвестиционной) стоимости.

Практическое применение этих видов стоимости бесспорно велико. Например, при принятии решения о целесообразности аренды или выкупа земельного участка (нужно ли мне

как предпринимателю под конкретный бизнес право собственности или аренды на этот участок). Или в случае проведения местным органом власти аукциона (конкурса) на право заключения договора аренды земельного участка (на какой цене предложения в ходе торгов мне остановиться, т. е., по сути, выше какой суммы нецелесообразно платить за земельный участок или право его аренды с учетом специфики бизнеса, который разместится на этом участке). Для органа местного самоуправления аппарат применения рыночной и инвестиционной стоимости — это отличный критерий переоцененности или недооцененности, инвестиционной привлекательности земельных участков (например, при планировании торгов: какие участки и в какое время выставлять на торги?).

Желательно, чтобы суждение об инвестиционной стоимости сложилось у покупателя до сделки купли-продажи! Неверное инвестиционное решение дорого обойдется, экономически покупка объекта по цене выше инвестиционной означает, что объект в требуемые сроки не окупит себя. Как же часто на рынке недвижимости покупатели принимают неверные инвестиционные решения, въезжая не с тем бизнесом не в тот объект недвижимости! Корень этих ошибок — в непонимании природы стоимости, в неумении различить инвестиционную и рыночную стоимость объекта. Дело в том, что продавец недвижимости, а уж тем более его представитель — профессиональный посредник — не продают вам здание под парикмахерскую или под магазин «Мороженое», они оперируют понятием рынка и рыночной стоимости и продают вам квадратный метр по стоимости, сложившейся на рынке объектов-аналогов в этом месте. Их не в чем упрекнуть! Случаи мошенничества или введения вас в заблуждение не рассматриваются! Если покупатель недвижимости не спекулянт и приобретает ее под размещение конкретного бизнеса, возврат стоимости этой недвижимости должен вписаться в будущие денежные потоки его бизнеса и окупиться! Поэтому к сделке купли-продажи следует иметь представление о цене,

выше которой за объект платить нельзя, и совсем не обязательно ее объявлять продавцу или его риелтору.

Итак, одно из правил инвестора:

Недвижимость следует приобретать под бизнес, иначе в дальнейшем придется перестраивать бизнес под недвижимость, что не всегда возможно! |||

Обсуждаемый вопрос настолько важен, что я намеренно зайду ваше внимание цепочкой примеров для лучшего понимания пользы от владения рыночной и инвестиционной стоимостью.

Фото 17 заставляет нас задуматься: если бы нам был нужен офис под бухгалтерскую фирму, важны ли в этом случае классические доводы продавца, что объект в центре города, что проходимость места сумасшедшая, что рядом такое же стоит уже x долларов за 1 кв. м. Нет, критерий высокой проходимости для тех, кто собирается заниматься бухгалтерским учетом, значения не имеет. Все эти люди не станут нашими



Фото 17. Главная торговая улица Пекина. Будет ли одинаковой инвестиционная стоимость 1 кв. м недвижимости под ресторан МакДоналдс и под офис компании, оказывающей бухгалтерские услуги?

клиентами! Так что рыночная стоимость объекта едина для всех, а вот инвестиционная стоимость 1 кв. м под ресторан быстрого питания и под наш бухгалтерский бизнес разная.



Фото 18. Великая китайская стена. Духота неимоверная... Готовы ли вы заплатить одинаковую сумму за право аренды 3 кв. м площади для торговли: 1) освежающими напитками, 2) книгами по истории русской философии на китайском языке? Возможно, один из этих измученных каждой людей — как раз ценитель русской философии

Еще один китайский пример на фото 18 в особых комментариях не нуждается.

Иногда складывается впечатление, что в наших городах лучшими девелоперами являются как раз неорганизованные продавцы продукции собственного изготовления, которые умеют идеально выбирать место под торговлю. Они, мягко говоря, вас не поймут, если вы предложите им перейти на центральную и самую дорогую улицу города (центр и престижно). Они торгуют там, где ходят их клиент (фото 19). Так что некоторым девелоперам есть у кого поучиться...



Фото 19. Они торгуют там, где ходит их клиент

Остается понять, как рассчитывать инвестиционную стоимость. Об этом речь предстоит в следующем разделе.

Подходы при оценке недвижимости

Технология оценочной деятельности основывается на трех китах. Имя этим китам — п о д х о д ы. Обращаю ваше внимание на принципиальность использования именно термина «подходы», несмотря на то, что мы договаривались не отдавать приоритет форме. И с позиции стандартов оценки, и в практике оценщиков это понятие прочно прижилось. Уже в рамках каждого из трех рассматриваемых ниже подходов есть масса методов оценки, пока же акцентируем внимание на уникальности ситуации, заключающейся в том, что экономическая мысль четвертого подхода еще не создала. Уверен, что если он когда-нибудь будет придуман, то такое открытие как минимум получит статус научно-практического достижения.

Представим процесс определения стоимости на основе подходов — 1) затратного, 2) сравнительного и 3) доходного. Достаточно вообразить себе представителей трех профессий (трех специалистов), чтобы больше уже никогда не забывать сущности каждого из подходов.

- Затратный подход — это аппарат строителя, создателя. В затратном подходе объект недвижимости стоит столько, сколько стоит его построить. (Пока я очень упрощаю, чтобы ухватить суть!)

- Следующий подход — сравнительный. Здесь мы имеем дело со специалистом уже иного профиля — тем, кто профессионально торгует недвижимостью на открытом рынке. Назовем его риелтором. С позиции риелтора объект недвижимости стоит столько, сколько стоят объекты-аналоги, информация о которых ему доступна. Считается, что сравнительный подход дает результат, наиболее близкий к рыночной стоимости, ведь он опирается на оперативную рыночную информацию.

- Наконец, третий подход — доходный. Здесь мы забываем про первых двух специалистов, т. к. доходный подход определяет стоимость с точки зрения доходов от коммерческого использования объекта, и перед нами появляется инвестор. По большому счету, инвестору все равно, что за объект перед ним: отдельно стоящее здание, ценная бумага, доля в бизнесе по производству полимерных пакетов, — он видит прежде всего будущие денежные потоки. Главная его цель — понять, сколько можно заплатить сейчас за право получать эти потоки в будущем с учетом риска и длительности прогнозного периода. Именно в доходном подходе скрывается тайна трансформации дохода в стоимость!

В результате использования трех подходов оценщик получает три результата, как правило, отличных друг от друга. Далее проводится так называемое согласование этих результатов, что выражается в присвоении каждому подходу веса (на основе изучения совокупности факторов определяется

вклад каждого подхода в итоговый результат), и по средневзвешенной рассчитывается итоговый результат, который и признается рыночной стоимостью.

Отмечу, что эти три подхода методологически абсолютно универсальны, т. е. применимы для оценки любых активов, будь то здание, пакет акций предприятия, авторские права на музыкальное произведение или офисное кресло на колесиках. Однако не всегда является целесообразным, возможным или даже разумным применять все три подхода. Например, оценка стула затратным подходом — это оценка материалов и труда, которые пошли на его изготовление. Теоретически здесь можно применить и доходный подход, а именно рас считать долю стула в денежном потоке организации, где он используется, и соответственно определить стоимость стула как участвующую в создании совокупного денежного потока. Признаем, что это совершенно бессмысленные усилия, так как существует развитый рынок новой и бывшей в употреблении офисной мебели, изучение которого даст нам сравнительный подход.

Или возьмем для примера здание капустохранилища на заброшенной овощебазе в депрессивном районе. Ясно, что ни о каком сравнительном (в радиусе 150 км сделок с аналогичной недвижимостью в принципе не может быть) и доходном (для хранения капусты или чего бы то ни было это здание последние несколько лет никто уже не использует) речи быть не может. Остается только затратный!

Итак, применение оценочных подходов требует прежде всего здравого смысла от самого оценщика. Закон разрешает нам обоснованно отказываться от применения того или иного подхода.

Напомню, что в этой книге не дается конкретных методик обучения оценке недвижимости, а предлагаются оценочные технологии, полезные для инвестора, девелопера или управляющего недвижимостью. Тем не менее определенно го погружения в процесс оценки объекта недвижимости нам не избежать, и чтобы это погружение не было слишком уто

мительным, возьмем конкретный пример и всесторонне с ним поработаем. Например, отдельно стоящее здание производственного цеха, расположенного в небольшом промышленном городе (фото 20).



Фото 20. Наш пример для обкатки оценочных технологий

Сразу оговорюсь, что хотя расчеты и основаны на информации реального отчета об оценке рыночной стоимости, некоторые моменты существенно изменены и упрощены. Сами суммы, порядки цен не имеют для нас никакого принципиального значения. Важно понять, как с ними обращаться.

Немного общей вводной информации о нашем объекте. Это здание производственно-складского корпуса 1980-х гг. постройки площадью 2 160 кв. м, которое расположено на площадке действующего промышленного предприятия. Помещения используются по прямому назначению, техническое состояние можно признать удовлетворительным, требуется текущий ремонт. Земельный участок под зданием не выделен, правовая регистрация не произведена. Площадь застройки — 2 075 кв. м.

Начнем с затратного подхода! С точки зрения затратного подхода стоимость здания определяется затратами на его строительство (восстановительная стоимость) с учетом износа, а также рыночной стоимости прав в отношении земельного участка. Этапы затратного подхода могут быть следующими.

1. Определяется стоимость строительства здания в текущих ценах, как если бы мы делали это в настоящее время. В нашем случае восстановительная стоимость объекта составит 15 600 000 рублей.

2. Производится оценка выявленных видов износа. Обратите внимание на формулировку! Вы уже знаете, что у недвижимости может быть несколько видов износа. Умение выявлять и рассчитывать их — один из необходимых навыков оценщика, который применяется именно здесь, в затратном подходе. В главе 2 достаточно подробно рассмотрены виды износа, поэтому здесь ограничимся физическим износом и примем его равным 20 %.

3. Оценщик выполняет оценку рыночной стоимости прав в отношении земельного участка. Снова обратите внимание на формулировку! Подчеркну, что разный набор прав имеет разную стоимость. Применительно к российской практике можно выделить следующие конструкции:

- право собственности;
- право аренды;
- право постоянного бессрочного пользования;
- неоформленное право;
- права с учетом разных обременений (например, сервитут);
- иные виды...

Задача оценщика — понять, что оценка земли проводится в рамках затратного подхода в любом случае, даже если никаких правоустанавливающих или правоудостоверяющих документов ему не представлено. Не случайно уделяется такое внимание понятию единого объекта недвижимости, в котором не рассматриваются отдельно земля и улучшения. Важно понять, что факт неоформления права не означает, что объект недвижимости «висит в воздухе», в любом случае он стоит на земле — значит, уместно говорить об оценке стоимости преимуществ от конкретного местоположения. Другой вопрос, что стоимость неоформленного участка, права аренды или обремененного сервิตутом земельного участка

будет ниже полного пакета прав, который реализуется в праве собственности.

В нашем примере возьмем стоимость земельного участка в сумме 1 млн рублей.

Итак, у нас появились результаты в каждом из трех этапов. Теперь важно ими правильно распорядиться. Будем предельно внимательными: из восстановительной стоимости убираем износ и только потом прибавляем стоимость земельного участка. Запомнив по предыдущей главе, что земельный актив вечен, не будем вычитать из него 20 % физического износа ни в коем случае!

Получается: $15\ 600\ 000 - 15\ 600\ 000 * 0,2 + 1\ 000\ 000 = 13\ 480\ 000$ руб.

Получается, что по затратному подходу, или, как мы говорили, с позиции строителя, наш объект стоит ~~13 480 000~~ рублей.

Перейдем к сравнительному подходу.

Напомню, что в сравнительном подходе стоимость недвижимости определяется на основе сбора и анализа информации об объектах, аналогичных оцениваемому, т. е. оценщик собирает информацию о ценах сделок или ценах предложения объектов-аналогов и, проведя корректировки, выносит суждение о стоимости объекта оценки. Не буду загромождать повествование расчетными таблицами, объясню лишь суть применения сравнительного подхода.

Профессиональный сравнительный подход основан на важнейшем признаке недвижимости — **уникальности**, суть которой состоит в том, что абсолютных аналогов на рынке недвижимости не бывает. Именно в силу этого сравнительный подход не сводится к банальному поиску среднеарифметического среди цен предложения аналогичных зданий. Сначала проводятся так называемые корректировки, т. е. объекты-аналоги наделяются характеристиками объекта оценки, и делается вывод о том, стал бы в расчете на 1 кв. м объект-аналог дороже или дешевле, если бы обладал этой характеристикой. Когда оценщик посчитает, что все ключевые

характеристики и ценообразующие факторы изучены, выводится скорректированная стоимость каждого объекта-аналога, и только в этом ряду можно искать среднеарифметическое (хотя можно и моду, и медиану, и выбирать, и взвешивать) и делать вывод о стоимости по сравнительному подходу объекта оценки.

Вернемся к нашему примеру! Примем стоимость объекта оценки по сравнительному подходу в размере 17 млн рублей.

Ну, а теперь перейдем к третьему подходу — доходному. Позволю себе начать с небольшой истории-примера, которая позволит нам лучше прочувствовать суть и преимущества доходного подхода.

Представим ситуацию, когда владелец автозаправочной станции (АЗС) продает ее как действующий бизнес. Он приглашает независимого оценщика. Предположим, что на площадке побывало два оценщика. Первый — с менее рыночным образом мышления и нефинансовым образованием — требует перечень имущества, данные технического учета на каждую единицу зданий, сооружений и т. п. Получив эти данные, он погружается в расчеты. Второй оценщик — с иным менталитетом, он видит, что заказчику быстрее хотелось бы узнать порядок цифр, на который сможет выйти оценщик, и начинает свое интервью с вопроса о том, сколько в управлении отчетности эта АЗС дает выручки от реализации или прибыли до налогообложения. Узнав это, он очень оперативно может сказать, сколько примерно стоит бизнес. Потом, конечно, и он погрузится в изучение перечня имущества, но сначала — сбор информации о вынесении общего суждения о том, сколько стоит будущий поток от коммерческой эксплуатации АЗС. Второй оценщик считает, что права на бизнес (недвижимость) — это прежде всего права на будущие выгоды (денежный поток), поэтому ключевыми для него являются результаты именно доходного подхода. Имущественный комплекс — лишь средство создания этого потока!

Чем же таким владеет оценщик, что позволяет ему определять стоимость объекта по размеру денежного потока? Он

владеет инструментарием, позволяющим трансформировать поток в стоимость, т. е. не чем иным, как доходным подходом.

В нашем изложении доходного подхода мы рассмотрим лишь один метод, который получил название метода прямой капитализации. Вот его формула:

$$\text{Стоимость} \equiv \frac{\text{Чистый операционный доход}}{\text{Ставка капитализации}} \quad (1)$$

Вот, оказывается, в чем дело! Оценщик знал ставку капитализации. Именно она позволила трансформировать доход в стоимость.

Рассчитаем стоимость нашего объекта с помощью доходного подхода. В качестве вида деятельности в этом объекте возьмем сдачу имущества (площадей) в аренду под производственные и складские мощности. Расчет также проводится в несколько последовательных этапов.

- Этап 1. Определение потенциального валового дохода (ПВД). ПВД — это предположение о годовой выручке от реализации, если бы каждый квадратный метр здания был сдан в аренду. В нашем случае это 4 320 000 руб. (произведение 2 160 кв. м и ставки аренды за 1 кв. м в год в размере 2 000 руб.). Если только мы не сдаем здание как комплекс, то, конечно, будут площади, не сдаваемые в аренду, потери, неоплаты и т. п. Для этого предназначен второй этап.

- Этап 2. Определение действительного валового дохода (ДВД). На данном этапе мы определяем коэффициент загрузки здания (можно и коэффициент недозагрузки). Пусть в нашем случае он равен 0,95, т. е. 95 % площадей у нас в коммерческой аренде, потерь в сборе арендной платы нет. Следовательно, ДВД будет равен произведению 4 320 000 руб. и 0,95, т. е. 4 104 000 рублей.

- Этап 3. Определение эксплуатационных расходов (ЭР). Обращаю внимание, что здесь мы принимаем расходы текущего характера, связанные с эксплуатацией здания, обеспечивающие его полноценное функционирование (тепло, вода, электроэнергия, водоотведение, текущий ремонт, при-

обретение материалов и хозяйственные расходы, зарплата управляющего и обслуживающего персонала, плата за землю, имущественные налоги...). Это один из важных этапов, т. к. требует скрупулезного подхода со стороны оценщика и тем более управляющего зданием, в силу того, что он подразумевает работу далеко не только с бухгалтерией предприятия. Будем считать, что в нашем примере арендаторы оплачивают коммунальные услуги и стоимость обслуживания здания в год составляет для дальнейшего удобного счета 404 000 руб. в год.

• Э т а п 4. Определение чистого операционного дохода (ЧОД). Итак, мы добрались до определения ЧОД, что, по сути, есть прибыль до налогообложения. Следовательно, вычитаем из ДВД (4 104 000 руб.) ЭР (404 000 руб.) и получаем результат в сумме 3 700 000 руб. Напомню, что в рамках доходного подхода мы инвесторы, поэтому вопрос можно трансформировать и так: выше какой суммы нецелесообразно платить за право получать в условно-стабильный год 3 700 000 руб. прибыли? Как видите, сам факт того, что это здание уже на втором месте.

Мы подошли к самому интересному — процессу трансформации денежного потока в размере 3 700 000 руб. в год в стоимость. Для этого нам понадобится ставка капитализации.

• Э т а п 5. Расчет ставки капитализации (СК). В оценочной деятельности есть много способов расчета СК. Часть из них основана на использовании данных рынка, т. е. когда нам доступна статистика по стоимости объектов недвижимости и арендным ставкам в них. Отсюда вывести ставку не составляет труда. Будем считать, что нам эта информация не доступна. Остается расчетный путь, т. е. определение СК самостоятельно, что, благо, не является сверхсложной задачей!

Какие цели ставит инвестор при принятии решения о приобретении этого здания? Возможно, он ставит много разных целей, я имею в виду пока главную — определенный уровень доходности. Какой смысл во владении этим зданием, если

доходность операций будет ниже ставки по депозиту в самом консервативном и надежным банке России? Ответ очевиден, поэтому первая составляющая СК — это так называемая безрисковая ставка, т. е. процентная ставка, которая гарантирована инвестору без риска потерять вложенные средства. (Оставим за кадром то, что в нашем мире не бывает абсолютно безрисковых инвестиций.) Традиционно в качестве безрисковой принимаются ставки в банках высшей категории надежности, ставки по государственным ценным бумагам ведущих стран. В нашем случае в качестве безрисковой примем ставку в 8 % годовых.

Инвестор задает следующий вопрос: «Неужели я отвлечусь от депозита в банке высшей категории надежности в обмен на те же 8 %? Ведь владение и управление таким зданием более рискованное занятие!» Правильно! Именно поэтому вторая составляющая СК называется премией за риск, которая всецело зависит от особенностей конкретного проекта, предпочтений инвестора и общекономической ситуации. Примем эту составляющую в размере 7 %. Опять же не вдаемся в дискуссии и предлагаем читателю в случае несогласия подставить свое значение (подробнее про методику расчета СК, и в частности премии за риск, можно ознакомиться в учебниках по инвестициям и оценке³). Итак, наша СК уже составляет 15 % (8 % + 7 %).

Позволю себе отвлечь читателя еще на один аспект! Когда мы размещаем деньги на банковский депозит, то по окончании срока мы получаем проценты (доход) и сумму вклада обратно (основной инвестированный капитал). Вполне логично, а главное — справедливо! Теперь к нашему зданию. 15 % (безрисковая + премия) — это только наша доходность. А как нам вернуть основную сумму, вложенную в приобретение здания? Именно на этом этапе мы возвращаемся и к ра-

³ См., например: Оценка бизнеса: Учеб / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 1999. С. 126.

нее замалчиваемому вопросу о том, в течение какого периода времени уместно говорить о получении ЧОД. Очевидно, что за период своей оставшейся экономической (заметьте, не хронологической) жизни здание должно обеспечивать доходность (в нашем случае 15 %) и возврат основного капитала по принципу амортизации. Таким образом, необходимо спрогнозировать длительность периода, в течение которого объект будет генерировать этот ЧОД при текущем поддержании его жизнедеятельности. Более того, его надо перевести в проценты и внести в ставку капитализации.

Делается это по принципу амортизационных начислений. Допустим, здание может прослужить в качестве арендного бизнеса без риска обрушения или начала капитального ремонта и комплексной реконструкции еще 20 лет. Тогда, принимая стоимость к возмещению за 100 %, мы должны каждый год возвращать по $100\% / 20$ лет, т. е. 5 % основного инвестированного капитала. Таким образом, ставка капитализации для нашего объекта составит 20 % ($8\% + 7\% + 5\%$).

• ЭТАП 6. Расчет стоимости по доходному подходу. Все, что нам остается сделать — это применить формулу прямой капитализации (1)

$$\text{Стоимость} = \frac{13700000}{0,2} = 18500000 \text{ (рублей)}.$$

Итак, стоимость здания по доходному подходу составила 18 500 000 рублей.

В результате применения трех подходов оценщик получил три величины стоимости: 13 480 000 руб. (затратный), 17 000 000 руб. (сравнительный), 18 500 000 руб. (доходный). Далее проводится согласование результатов, что выражается в присвоении каждому из подходов веса, после этого по формуле средневзвешенной определяется итоговая рыночная стоимость объекта. В данной книге нас мало интересует вопрос о процессе выбора весов для подходов, поэтому при примерном равном вкладе подходов уместно говорить о рыночной стоимости порядка 17 млн рублей.

На этом процесс оценки заканчивается, а процесс интерпретации результатов оценки и принятия на их основе управлеченческих и инвестиционных решений только начинается! Ход и возможные направления этого процесса мы рассмотрим в следующей главе.

РЕЗЮМЕ

- Технологии оценочной деятельности предназначены не только для процесса определения стоимости. Умение разбираться в видах стоимости и владение навыками применения оценочных подходов обязательны для инвестора, девелопера, управляющего недвижимостью.
- Инвестируя в недвижимость, следует помнить, что у любого объекта есть рыночная стоимость (складывающаяся на рынке в текущий момент и сформированная преимущественно на основе информации о сделках с объектами-аналогами) и инвестиционная стоимость (стоимость под конкретный бизнес с учетом предпочтений инвестора и финансовых потоков бизнеса, который в этой недвижимости разместится). Понимание разницы между этими стоимостями и умение их рассчитывать — основа принятие правильного инвестиционного решения. Одно из золотых правил инвестора в недвижимости: недвижимость для бизнеса, а не бизнес для недвижимости.
- Основа оценочной деятельности — это три подхода, которые используются при оценке любых объектов собственности. Затратный подход отражает стоимость объекта с позиции понесенных затрат на строительство плюс стоимость земельного участка. Сравнительный подход базируется на информации о сделках или ценах предложений с объектами, аналогичными оцениваемому.

Доходный подход основан на трансформации денежного потока от коммерческого использования недвижимости в стоимость. Для инвестора доходный подход выступает в качестве ключевого, т. к. позволяет ответить на вопрос, выше какой суммы нецелесообразно платить за объект недвижимости при условии размещения в нем конкретного бизнеса.

- На стадии расчета стоимости с использованием трех подходов и выведения итоговой рыночной стоимости процесс оценки объекта недвижимости можно считать завершенным. Однако для управленца, девелопера и инвестора процесс исследования объекта недвижимости на базе этой информации только начинается.

ГЛАВА 5

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ НEDВИЖИМОСТИ

«Тебе же нужно поцеловать много лягушек, чтобы узнать, которая из них принцесса».

В инвестировании... это правило подтверждается.

Роберт Т. Кийосаки

Теперь, когда мы рассмотрели процесс оценки рыночной стоимости недвижимости, настало время показать, что сфера применения подходов и методов оценки необычайно широка и вполне приемлема для целей инвестирования и управления недвижимостью.

В качестве примера возьмем объект, который мы уже оценили в прошлой главе (см. фото 20). Предположим, что это здание является объектом управления и инвестирования. Как мы убедимся, несмотря на то, что это разные виды деятельности, методы вполне приемлемы для них обоих. Сначала рассмотрим технологии оценки, которые может применять инвестор.

Оценка недвижимости инвестором

- Приобретение здания под конкретный бизнес

Ситуация очень проста. Мотивы инвестора предельно понятны, и суть их сводится к тому, что инвестор, по сути,

приобретает прежде всего права на денежный поток и только потом готов вникать в технические и иные вопросы, связанные с самим зданием. Как мы уже говорили при описании инвестиционной стоимости, задача инвестора — иметь четкое представление о вариантах коммерческого использования приобретаемого здания. В нашем случае это один вид деятельности — сдача площадей в аренду. Таким образом, приоритетным для инвестора становится результат, полученный в доходном подходе, т. е. стоимость в сумме 18,5 млн рублей. Как с позиции инвестора истолковать эту сумму? 18,5 млн рублей — это сумма, выше которой нецелесообразно платить за это здание, если в нем планируется деятельность с такими финансовыми показателями. Если стоимость по доходному подходу меньше стоимости на открытом рынке, это вовсе не означает, что продавец примет эти доводы, ведь он ориентируется на совершенно другой подход — сравнительный (в нашем примере — 17 млн руб.) и правильно делает, т. к. именно сравнительный подход опирается на сведения открытого рынка. Продавец не продает вам здание под конкретный бизнес! Вы же покупаете здание под вид деятельности, финансовые потоки которого известны только вам. Превышение рыночной стоимости над инвестиционной показывает, что здание не окупится до момента окончания его коммерческой жизни. Вариантов для инвестора несколько: пересмотреть финансовые показатели арендного бизнеса (возможность оптимизации доходов и расходов), рассмотреть наполнение здания другим видом деятельности, отказаться от проекта, если первые два варианта не приблизят инвестиционную стоимость к стоимости по сравнительному подходу. В нашем примере для инвестора все складывается неплохо. За 17 млн есть возможность купить бизнес с внутренней (инвестиционной стоимостью) 18,5 млн рублей.

- Строительство здания под конкретный бизнес или с целью продажи

Вполне возможно, что инвестор рассмотрит вариант строительства здания под тот же вид деятельности. Как только

упоминается слово «строить», наше внимание должно быть направлено на затратный подход. В нашем примере стоимость строительства здания (восстановительная стоимость) составила 15,6 млн рублей. С чем сопоставить эту величину: все с тем же доходным подходом (если инвестор собирается сдавать объект в аренду) или со сравнительным, если он собирается построить объект и продать?

Обратим внимание, что в случае нового строительства стоимость по доходному подходу, конечно, не будет такой же, как в случае со старым объектом. Изменятся арендные ставки, увеличится коэффициент загрузки, снизятся расходы, в ставке капитализации, возможно, уменьшится премия за риск, и уж точно уменьшится норма возврата капитала, т. к. срок полезного коммерческого использования нового объекта увеличится.

Еще один нюанс касается корректности сравнения стоимости строительства и стоимости по доходному подходу. Дело в том, что ни затраты на строительство, ни тем более эффект в виде созданной стоимости бизнеса не произойдут единомоментно. Я имею в виду необходимость учитывать изменение стоимости денег во времени. Для сопоставимости результатов нам необходимо будет привести величины в текущую стоимость на момент принятия инвестиционного решения. Даже если допустить, что стоимость вновь построенного здания по доходному подходу те же 18,5 млн рублей, реализуется она в лучшем случае по окончании срока строительства и после сдачи объекта в эксплуатацию. 18,5 млн через два года в текущих деньгах — несколько меньшая величина. Сказанное полностью актуально и для варианта последующей продажи объекта. Будущие 17 млн руб., которые можно выручить от продажи здания (конечно, это допущение, скорее всего новое здание можно продать дороже, да и рыночные цены через два года увеличатся), в текущих деньгах тоже стоят дешевле.

Кроме того, существенное влияние может оказать схема финансирования строительства, например привлечение бан-

ковских кредитов, средств дольщиков, инвесторов. О банковских кредитах поговорим в следующем блоке.

- Принятие инвестиционного решения при условии заемного финансирования

Ясно, что на цивилизованном рынке недвижимости здания не покупаются с мгновенным расчетом собственными средствами покупателя. Как правило, действуют схемы привлечения средств банков, механизмы рассрочек и пр. В данном блоке я хочу показать, как на инвестиционное решение может повлиять привлечение банковского кредита, точнее, показать несложный механизм, воспользовавшись которым, всегда можно понять, является ли для нас условие предлагаемого банковского кредита бременем или благом, действительно снимающим с нас нагрузку от необходимости использования собственных средств.

Суть схемы оценки очень проста. Мы должны посмотреть на показатель рентабельности собственного инвестированного капитала без долга и при наличии платежей процентов и основного долга банку.

В нашем примере объект создает чистого операционного дохода (ЧОД) в сумме 3,7 млн руб. в год. Допустим, мы купили его на собственные деньги, отдав за него сумму по сравнительному подходу 17 млн рублей. Следовательно, рентабельность собственного инвестированного капитала составит 21,8 % ($3,7 / 17$).

Представим, что банк предлагает нам 70 % от суммы в 17 млн, т. е. 11,9 млн руб. в кредит. Таким образом, собственных средств понадобится всего 5,1 млн руб. Условия кредита — 15 % годовых, срок — 5 лет, погашение равными ежемесячными платежами, которые включают сумму основного долга и процентов. Если при помощи финансового калькулятора посчитать наш ежемесячный платеж в погашение кредита, то он составит 283 101 руб., или 3 397 212 руб. в год.

Рентабельность собственного инвестированного капитала будет равна 5,9 %:

$$(3\ 700\ 000 - 3\ 397\ 212) / 5\ 100\ 000 = + 0,059.$$

Обратите внимание, что в знаменателе уже не 17 млн, а 5,1 млн, ведь кредит нам позволил использовать собственного капитала только 5,1 млн рублей.

Получается, что в результате заемного финансирования на ближайшие 5 лет мы снизили рентабельность нашего бизнеса с 21,8 до 5,9 %. На мой взгляд, такая схема не должна устраивать заемщика. Рентабельность в условиях заемного финансирования должна быть по крайней мере не ниже безрисковой ставки (ставки по банковскому депозиту в банке высшей категории надежности), иначе не проще ли отнести 5,1 млн на банковский депозит?

Таким образом, инвестор, который прибегает к заемному финансированию, должен иметь в виду, что условия банка по кредиту могут увеличить или снизить инвестиционную привлекательность объекта недвижимости. Критерием же эффективности привлечения заемного капитала должны стать не сами по себе сроки кредита, ставки и график погашения (по принципу «не хуже чем у других»), а рентабельность здания до обременения долгом и при наличии такового.

- Приобретение незастроенного земельного участка

Предположим, что нас интересует незастроенный земельный участок под строительство такого цеха. В реальной практике потенциальный инвестор проводит огромную предварительную работу. Его интересуют технические условия, разрешенное использование участка, факт проведения геологических изысканий, информация генерального плана в отношении этой местности, требования архитектурного надзора к возводимым постройкам. Далее важно понять, какое право на участок продается. Мы уже обсуждали, что разные права имеют разную стоимость. В нашем примере будем счи-

тать, что продается право собственности на незастроенный земельный участок, относящийся к землям поселений с разрешенным использованием под размещение объекта промышленности.

Традиционно инвестора интересует вопрос, выше какой суммы нецелесообразно покупать участок, учитывая, что здание будет построено и, например, продано.

Ответ на этот вопрос дает нам один из методов оценки, который называется методом изъятия (выделения). Суть этого метода заключается в том, что всегда есть возможность прикинуть стоимость земельного участка, если представить на нем здание и его стоимость на открытом рынке, а также стоимость строительства коробки здания и всех необходимых улучшений и принадлежностей. Положительная разница между этими величинами даст нам вклад земельного участка, отрицательная скажет о том, что в этом месте покупка участка для строительства здания с целью его последующей продажи нецелесообразна, т. к. затраты на строительство превышают продажную цену здания. В нашем примере метод выделения даст следующий результат:

$$17\,000\,000 - 15\,600\,000 = 1\,400\,000 \text{ (рублей).}$$

Если бы результат был отрицательный, то скорее всего мы затеяли строительство в районе с депрессивным рынком промышленной недвижимости, где инвестиционной активности нет, а может быть, нет вообще промышленности.

Другой вариант, если мы собираемся строить объект под конкретный бизнес. Если это наш же арендный бизнес, то в результате строительства мы создадим бизнес стоимостью 18,5 млн рублей. Затраты на его создание — 15,6 млн руб., следовательно, вклад участка — 2,9 млн рублей (18,5 – 15,6).

Предварительный вывод, который может сделать инвестор, состоит в том, что покупка участка и строительство на нем здания для последующей сдачи имущества в аренду предпочтительнее, т. к. дадут большую инвестиционную стоимость земли.

Еще одно направление применения этих расчетов для инвестора — это участие в аукционах или конкурсах по продаже прав на незастроенные земельные участки. Сразу оговорюсь, что на таких торгах, как правило, продаются не права собственности, а права аренды, точнее, права на заключение договора аренды. Мы несколько упростим ситуацию, рассмотрев пример продажи права собственности на земельный участок.

Ясно, что у каждого инвестора на такого рода аукционах главный вопрос заключается в том, на какой цене остановиться, — все та же задача инвестиционной стоимости: выше какой суммы нецелесообразно платить, учитывая возможный вариант использования земельного участка. В нашем примере мы видим, что своего рода цена отсечения для двух инвесторов разная. Прекратить поднятие цены на аукционе первым должен тот, кто собрался строить и продавать здание, в то время как у второго инвестора есть еще запас для поднятия цены в ходе торгов.

- Определение долей в инвестиционном контракте

Актуальным направлением инвестиционного рынка современной России стали соглашения, на основе которых инвестор обязуется профинансировать вынос мощностей промышленного предприятия из центра за пределы городской черты или на окраину и строительство нового предприятия в обмен на право застройки привлекательного земельного участка в центре города, на котором с советских времен располагалось промышленное предприятие. Либо предприниматель, например арендатор, проводит реконструкцию объекта недвижимости, находящегося в государственной или муниципальной собственности, и в компенсацию понесенных затрат получает часть площадей в реконструированном здании (фото 21).

В случаях подобного рода возникает вопрос определения вклада сторон в проект. В первом случае, когда мы говорим



Фото 21. Рыночный павильон, находящийся в муниципальной собственности. Без частного капитала ему не обрести нормальный облик. Предприниматель готов провести реконструкцию за свой счет в обмен на долю в общей собственности реконструированного объекта. Вопрос в определении долей каждой из сторон

о выносе мощностей промышленного предприятия, в расчет принимаются затраты на демонтаж, перенос мощностей и строительство объекта на новом месте, расходы на выполнение различных процедур, обременения. Это, по сути, цена земли для инвестора. Ясно, что сравнивать он ее будет с ценами аналогичных участков на открытом рынке и с инвестиционной стоимостью земли в проекте, который готов реализовать на этом участке. Во втором случае речь идет о соглашении по разделу площадей или о закреплении за сторонами прав общей долевой собственности, для чего необходима оценка восстановительной стоимости работ по реконструкции и рыночная стоимость всего объекта недвижимости.

Очевидно, что в инвестиционных контрактах одним из главных вопросов является оценка вклада каждой из сторон, что невозможно без известных нам оценочных подходов.

Управление недвижимостью на основе ее стоимости

Речь идет о функциях управляющего зданием, которые отнюдь не сводятся только к эксплуатации и другим вопросам организационно-технического состояния. Управляющий пытается оценить эффективность тех или иных действий с позиции стоимости. Любые управленческие действия в результате приводят либо к увеличению, либо к уменьшению стоимости капитала собственника, поэтому управляющий оценивает вклад собственных усилий в стоимость объекта, используя при этом понятие внутренней (инвестиционной) стоимости. Рост инвестиционной стоимости объекта в данном случае может быть истолкован как критерий эффективности менеджмента. Рассмотрим некоторые ситуации использования оценочных подходов при управлении зданием.

- Определение стадии жизненного цикла, на котором находится объект

Несомненно, этот вопрос интересует не только управляющего, но для управляющего он актуален вдвойне, т. к. ответ на этот вопрос позволяет, во-первых, принять решение о дальнейшей судьбе здания (владеть, продать, реконструировать и пр.); во-вторых, оценить эффективность работы управляющего и понять причины возможных проблем. Быть может, здание уже вступило в фазу спада по объективным причинам, в чем менеджмент не виноват, хотя задача менеджмента как раз и заключается в том, чтобы эту фазу спрогнозировать.

В предыдущих главах мы уже говорили о жизненном цикле здания, отмечая при этом, что каждый объект достигает времени «Ч», когда дополнительные улучшения не дадут эффекта в виде добавленной стоимости. Тогда мы не останавливались на расчете этой самой точки «Ч». Расчет вытекает из известных оценочных подходов — сравнительного и доходного. Задача управляющего недвижимостью — осуществлять мониторинг стоимости здания на открытом рынке

и стоимости как бизнеса (инвестиционной стоимости). Если сложится ситуация, когда стоимость здания как денежного потока ниже или существенно ниже рыночной, причин может быть несколько. Например, диспропорции в виде ситуации дефицита, когда рынок офисной недвижимости слишком быстро растет. Это временное колебание, т. к. арендные ставки должны расти следом за повышением цен на недвижимость. Так как зачастую управляющий не может менять арендные ставки произвольно или как только на рынке что-то изменилось, процесс коррекции арендной политики не успевает за изменениями рыночных цен на недвижимость. Такая ситуация считается нормальной. Другое дело, когда рынок относительно спокоен и инвестиционная стоимость ниже рыночной. Необходима ревизия доходов и расходов, строго по этапам расчета инвестиционной стоимости: ПВД, ДВД, ЭР, ЧОД. Если никакая оптимизация не дает роста инвестиционной стоимости, можно делать вывод о том, что в здании ведется неэффективный бизнес. Образно говоря, своими менеджерскими усилиями мы обесцениваем вверенный нам актив!

Следующий шаг менеджера — это расчет вариантов иного использования (наполнения) здания. Ясно, что потребуются расходы. Ну, например, принято решение изменить назначение первого этажа с административно-офисного на торговое. Менеджеру в этом случае необходимо оценить эффект от производства затрат на улучшения и полученную стоимость. Об этом мы поговорим в следующем блоке.

Если же никакие реформы доходов и расходов, а также изменения видов деятельности не дают должного эффекта, может быть сделан печальный вывод о возможно последней, пиковой точке жизненного цикла данного объекта. И очень скоро произойдет естественная коррекция: стоимость на открытом рынке снизится вслед за инвестиционной. Россия и здесь демонстрирует свои особенности. Если в практике стран с развитой рыночной экономикой наступление времени «Ч» означает снос здания и освоение вечного земельного участка под ним лучшим и наиболее эффективным способом,

в России такое здание может быть продано как полноценный рыночный актив.

- Определение эффективности ремонтных работ в здании

При проведении ремонта и реконструкции здания перед грамотным управляющим стоит не просто задача эстетики и банального устранения физического износа. Он должен понять, создаст ли он в результате ремонта больше стоимости, чем его затраты на этот ремонт. Приведем пример. Вспомним здание заводского клуба (см. фото 7). Допустим, управляющий принимает решение провести реконструкцию и дополнительно ввести 120 кв. м путем перепланировок и перестройки актового зала. Стоимость, которая будет создана, — это стоимость этих 120 кв. м как денежного потока от их будущей сдачи в аренду. При ставке капитализации 0,15 и ставке аренды 650 руб. за 1 кв. м в месяц будет создана стоимость

$$650 * 120 * 12 / 0,15 = 6\,240\,000 \text{ (рублей)}.$$

Таким образом, реконструкция может считаться оправданной, если затраты на ремонт составят сумму ниже 6 240 000 рублей.

Устраним ли функциональный износ — еще один полезный вывод, который может сделать управляющий. Как мы уже говорили, функциональный износ выражается в несоответствии объекта недвижимости требованиям современности. Естественно, что управляющий пытается это несоответствие устранить, проводя реконструкцию и иные улучшения. Зачастую сопоставление созданной стоимости с затратами на ремонт говорит о факте устранимости или неустранимости функционального износа. Понимание этого означает возможность избежать чрезмерных и неэффективных расходов.

- Определение основных факторов привлекательности здания для арендатора

Сразу поясню, что стоит за этой формулировкой. Основными факторами рыночной привлекательности здания для арендатора являются местоположение и качество улучше-

ний, т. е. два основных фактора создания денежного потока. Я не отрицаю вклада человеческого таланта, способностей менеджмента, продуманной концепции, однако уверен, что все эти преимущества в результате воплощаются в коробке, на которую есть спрос соответствующего уровня.

Таким образом, если менеджер поймет, что обеспечивает основной вклад в денежный поток — земельный участок (местоположение) или улучшение (здание с услугами), он поймет, на что прежде всего должны быть направлены его усилия. Еще раз подчеркну: менеджер здания должен знать, почему к нему идет арендатор, что его привлекает прежде всего.

На фото 22 мы видим два объекта — старое здание с физическим и функциональным износом, находящееся, однако, в одном из лучших мест города, и новое офисное здание не в центральной части. У первого здания нет отбоя от арендаторов, точнее, загрузка здания 100 %, причем ставки намного ниже ставок в новых офисных объектах. Во втором объекте менеджмент вынужден увеличивать рекламный бюджет и придумывать акции для привлечения арендаторов. В чем дело? Дело в том, что в первом случае главной ценностью объекта является его местоположение (земля), поэтому здание имеет специфическую нишу — арендаторов, для которых не принципиальны условия обслуживания и классность офиса, но важно быть в самом центре города. Их бизнес не пострадает от того, что они не сидят в офисе класса А.

Управляющий может рассчитать, сколько процентов в потоке арендной платы приходится на земельный участок, а сколько на улучшения, и сделать вывод, почему к нему идут арендаторы.

Покажем технологию этого расчета на примере нашего промышленного здания, оценку которого мы проводили в прошлой главе. На помощь вновь приходят технологии оценочной деятельности, в данном случае — метод остатка.

Вот его этапы.

- Э т а п 1. Определение ЧОД, приходящегося на улучшения

a



b



Фото 22. Задача управляющего — понять, почему в старом здании (*a*) нет отбоя от арендаторов, а в новом (*b*) приходится увеличивать рекламный бюджет, чтобы их привлечь

Вспомним формулу прямой капитализации

$$\text{Стоимость} \equiv \frac{\text{Чистый операционный доход}}{\text{Ставка капитализации}}$$

А теперь запишем ее следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Чистый Операционный Доход} &= \\ &= \text{Стоимость} \times \text{Ставка Капитализации}. \end{aligned}$$

Стоимость коробки с учетом износа у нас есть — это 12 480 000 руб. ($15\ 600\ 000 - 15\ 600\ 000 * 0,2$, где 0,2 — это 20%-й физический износ). Ставка капитализации тоже известна — 20 %.

$$\begin{aligned} \text{ЧОД на улучшения} &= \\ &= 12\ 480\ 000 \times 0,2 = 2\ 496\ 000 \text{ (рублей)}. \end{aligned}$$

- Этап 2. Определение ЧОД, приходящегося на земельный участок

Нам известен совокупный ЧОД и известен ЧОД, приходящийся на улучшения. Следовательно,

$$\begin{aligned} \text{ЧОД на земельный участок} &= \\ &= 3\ 700\ 000 - 2\ 496\ 000 = 1\ 204\ 000 \text{ (рублей)}. \end{aligned}$$

- Этап 3. Определение вклада в поток арендной платы земельного участка и улучшений

Оценщик продолжает расчет, капитализирует ЧОД, приходящийся на земельный участок, и определяет стоимость земельного участка. Нам же важна сама пропорция. Таким образом, доля земельного участка в потоке арендной платы — 33 % ($1\ 204\ 000 / 3\ 700\ 000$), доля улучшений — 67 %. Вывод: арендатор идет к нам прежде всего из-за здания и оказываемых услуг (67 %) и только на 33 % — из-за местоположения.

Очевидно, что для управляющего будут также полезны приемы и методы, описанные в разделе про инвестора. Например, оценка эффективности привлечения заемного капитала не менее актуальна и для управляющего. Разумеется, в данной главе мы рассмотрели лишь часть оценочных технологий, используемых для целей инвестирования и управления недвижимостью.

РЕЗЮМЕ

- Подходы и методы оценки применимы как для самой оценки недвижимости, так и для принятия управленческих и инвестиционных решений.
- Используя инструментарий оценочной деятельности, инвестор как минимум может решать следующие проблемы: целесообразность приобретения здания под конкретный бизнес, определение предельной суммы инвестиций в приобретение прав на незастроенный земельный участок, принятие решения о пределах и эффективности заемного финансирования при покупке недвижимости, расчет цены отсечения при участии в торгах в форме аукциона или конкурса на право застройки земельного участка, обоснованное определение долей в инвестиционном контракте.
- Управляющий зданием, владея тем же инструментарием, может понять, на какой стадии жизненного цикла находится его объект, и в зависимости от этого выстраивать политику по управлению зданием (инвестиции, развитие, смена вида деятельности, продажа, снос и пр.), обосновывать эффективность ремонта и реконструкции здания, определять причины привлекательности здания для арендатора и корректировать на этой основе маркетинговую и техническую политику управления объектом, принимая решение о привлечении заемных средств для ремонта и реконструкции здания.

ГЛАВА 6

НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ, ИЛИ ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ

Собственник несет бремя содержания
принадлежащего ему имущества..

Гражданский кодекс РФ (ст. 210)

Куда мы идем

С институтской скамьи каждый, кто изучал экономику и финансы, твердо усвоил, что налоги в экономике выполняют фискальную и стимулирующую функции и эффективна лишь та налоговая система, где эти функции сбалансированы. С одной стороны, должны соблюдаются интересы бюджета и, следовательно, выполняться основные государственные функции, с другой — развиваться частный бизнес, и развиваться так, чтобы не иметь стимулов ухода в «тень» или в страны с более благоприятным налоговым режимом.

Особое место в системе налогов и сборов занимают налоги на собственность, которые традиционно являются местными и призваны составить основу финансовой устойчивости местного самоуправления. Кстати, «...очевидность и неподвижность предмета обложения при господстве натурального и притом земледельческого хозяйства в древности и в Средние века привели к тому, что поземельные налоги были самою раннею и наиболее распространенною формою поимущественного обложения»¹.

¹ Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А. Энциклопедический словарь: Репринт. изд. Т. 47. М.: Терра, 1991. С. 225.

В странах, где нет разделения на земельный участок и улучшения, данный налог так и называется — налог на недвижимость, или на собственность, в России — это два налога: земельный и налог на имущество. Примечательно, что согласно ст. 15 Налогового кодекса РФ земельный налог и налог на имущество физических лиц — единственные местные налоги. Таким образом, излишне говорить о важности их сбора для цели формирования доходной базы местных бюджетов. Однако вот уже скоро двадцать лет рыночной экономике в России, а эти налоги так и не стали основой доходной части местных бюджетов, не обеспечивают рациональное использование собственности, не взимаются на основе четкой системы учета и оценки имущества граждан. Одной из причин неэффективности имущественного обложения в России считается отсутствие рыночной базы к подходу исчисления налогов на собственность. И вот с конца 1990-х гг. Россия наконец-то начала делать шаги в этом направлении!

Так, в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002—2004), утвержденной распоряжением правительства РФ № 910-р от 10 июля 2001 г., был заявлен почти революционный тезис —

||| переход после завершения формирования земельного кадастра и создания единых объектов собственности к налогу на недвижимость, заменяющему налог на имущество и земельный налог...

Самое главное, начались, хотя и с существенным запозданием, реальные действия: в России активно формируется система кадастра объектов недвижимости, с этой целью развивается механизм инвентаризации и учета недвижимости, создан государственный земельный кадастр, проведена государственная кадастровая оценка земель. И вот с 1 января 2005 г., когда в силу вступила новая (31-я) глава Налогового кодекса «Земельный налог», можно считать, что система ры-

ночного обложения собственности в части земли заработала на практике. В определенном смысле земельные участки в вопросе перехода к рыночному налогообложению вырвались вперед в сравнении с другой частью объекта недвижимости — улучшениями.

Битва за земельный налог

Первый период становления и обкатки новой системы налогообложения земли иначе как битвой за земельный налог и не назовешь! Объясню, почему я использовал столь военный термин.

Общеизвестно, что в результате применения рыночной стоимости в качестве базы для исчисления земельного налога или арендной платы автоматически создается стимул эффективного землепользования, под которым мы понимаем размещение объекта по принципу лучшего и наиболее эффективного использования в оптимальной оценочной зоне — кадастровом квартале. Ранее в России такой стимул отсутствовал. Федеральный закон № 1738-1 от 11 октября 1991 г. «О плате за землю» не только не содержал рыночных норм, но предполагал взаимоисключающие методологические подходы. Достаточно сопоставить некоторые положения этого закона, например:

Целью введения платы за землю является стимулирование рационального использования, охраны и освоения земель... обеспечение развития инфраструктуры в населенных пунктах... (ст. 2).

...Размер земельного налога не зависит от результатов хозяйственной деятельности собственников земли, землевладельцев, землепользователей и устанавливается в виде стабильных платежей за единицу земельной площади в расчете на год... (ст. 3).

Первой и главной новацией, задекларированной еще в 2001 г. в ст. 65 Земельного кодекса и получившей практическое применение со вступлением в силу гл. 31 Налогового кодекса («Земельный налог»), стало понятие кадастровой стоимости земельного участка.

Позволю себе отвлечь ваше внимание на происхождение слова «кадастр» и привести его определение из старейшей и известнейшей энциклопедии:

Кадастр — слово это происходит от средневекового лат. *catastrum*, т. е. *capitastrum* (от *caput* — голова), которое означало регистр душ, подлежащих поголовной подати. Ныне под кадастром разумеют роспись землевладениям, всесторонне описанным и расцененным в видах определения доходности каждого из них и равномерного обложения их поземельными налогами и другими платежами, а затем и самую расценку землевладений...²

Современное понятие кадастровой стоимости содержится в Письме Комитета РФ по земельным ресурсам и землеустройству № 1-16/1240 от 14 июня 1996 г. «О методических рекомендациях по кадастровой оценке земли», согласно которому

кадастровая стоимость — это рыночная стоимость (наиболее вероятная цена продажи) свободного от улучшений земельного участка (прав на него) или вклад земли в рыночную стоимость (наиболее вероятную цену продажи) земельного участка с его улучшениями (прав на них).

По моему мнению, кадастровая стоимость — это разновидность массовой долгосрочной оценки стоимости земельного участка, отражающая рыночные представления о ценности земельного участка. Нельзя приравнять рыночную и кадастровую стоимости земельного участка в силу следующих существенных отличий.

² Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон. Энциклопедический словарь. Т. 26. С. 872.

- **М а с с о в о с т ь.** Кадастровая оценка, в отличие от рыночной, не может учитывать индивидуальных особенностей каждого конкретного земельного участка. Она выполняется по четырнадцати видам разрешенного использования земельного участка на весь кадастровый квартал и механически переносится на каждый конкретный участок, входящий в данный кадастровый квартал.

- **Д о л г о с р о ч н о с т ь.** Кадастровая стоимость фиксируется на определенную дату, причем дата утверждения результатов кадастровой оценки, как правило, существенно позднее даты фактического проведения оценки и используется в течение определенного количества последующих лет. В свою очередь, рыночная стоимость, хотя она и отражает представление о наиболее вероятной цене сделки на конкретную дату тоже в прошлом, как правило, рекомендуется к использованию в течение незначительного промежутка времени.

- **Следование законодательству об оценочной деятельности.** Формально такой вид стоимости, как кадастровая, даже не содержится в стандартах оценки, утвержденных Постановлением правительства России № 519 от 6 июля 2001 г. «Об утверждении стандартов оценки». Сопоставлять ее со стандартами можно двояко: либо считать ее стоимостью для налогообложения, хотя прямых оснований для этого нет, либо руководствоваться ст. 7 Федерального закона об оценочной деятельности, которая гласит:

В случае, если... не определен конкретный вид стоимости объекта оценки, установлению подлежит рыночная стоимость данного объекта. Указанное правило подлежит применению и в случае использования в нормативном правовом акте не предусмотренных настоящим Федеральным законом или стандартами оценки терминов, определяющих вид стоимости объекта оценки, в том числе терминов «действительная стоимость», «разумная стоимость», «эквивалентная стоимость», «реальная стоимость» и других...

Определение кадастровой стоимости шло с учетом так называемых оценочных показателей, т. е. характеристик объекта, влияющих на его стоимость, из которых можно выделить следующие:

- местоположение, доступность к центру города, местам трудовой деятельности, объектам социального и культурно-бытового обслуживания населения;
- уровень развития инженерной инфраструктуры и благоустройства территории;
- уровень развития сферы социального и культурно-бытового обслуживания населения;
- состояние окружающей среды;
- эстетическая и историческая ценность застройки, ландшафтная ценность территории;
- инженерно-геологические условия строительства и степень подверженности территории воздействию чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Обратим внимание на недостаточно четко сформулированный с точки зрения практического применения п. 3 ст. 66 Земельного кодекса: «В случаях определения рыночной стоимости земельного участка кадастровая стоимость земельного участка устанавливается в процентах от его рыночной стоимости». Можно ли это понимать как возможность представить в Земельную кадастровую палату отчет независимого оценщика с более низкой (по сравнению с кадастровой) стоимостью и возможность для заявителя изменения кадастровой стоимости?

Методологические истоки формирования налоговой базы — кадастровой стоимости — в целом понятны, поэтому обратимся к налоговым ставкам. Здесь федеральное законодательство дает органам местного самоуправления некоторую свободу, закрепив в налоговом кодексе максимальные размеры ставок земельного налога и разделив их на две группы:

- Первая группа (до 0,3 %). Касается земельных участков, 1) отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях, а также используемых для сельскохозяйственного производства; 2) занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса (за исключением доли в праве на земельный участок, приходящейся на объект, не относящийся к жилищному фонду и к объектам инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса) или предоставленных для жилищного строительства; 3) предоставленных для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства.

- Вторая группа (до 1,5 %). К ней относятся прочие земельные участки.

Конкретный размер ставок был определен представительными органами муниципальных образований. Их задача заключалась в утверждении до 1 декабря 2005 г. новых ставок налога в процентах от кадастровой стоимости земельных участков. При этом необходимо было не просто механически утвердить ставки, но обосновать их экономически. Такого рода обоснования должны были осуществляться с учетом ряда факторов. Во-первых, необходим анализ изменения налоговой нагрузки на отдельные категории землепользователей. Во-вторых, требуется прогнозная оценка изменений поступлений в местные бюджеты (напомним, что земельный налог и налог на имущество физических лиц — единственные местные налоги, а говорить об эффективности второго из них пока не приходится). В-третьих, принятие мер по обеспечению логической увязки арендной платы и нового земельного налога (до сих пор подавляющее большинство муниципалитетов не исчисляют арендную плату в процентах от кадастровой стоимости). В-четвертых, анализ социальной составляющей нового земельного налога (речь идет о льготах, а также о практике предъявления требований об уплате

земельного налога собственникам квартир). В-пятых, прогноз и анализ категорий землепользователей, которые окажутся недовольными возрастшими платежами. К слову сказать, доводы последних вполне могут опираться на п. 3 ст. 3 Налогового кодекса РФ, согласно которому «...налоги и сборы должны иметь экономическое обоснование и не могут быть произвольными! Представители органов местного самоуправления по крайней мере должны быть готовы к защите принятых ставок с точки зрения их экономического обоснования.

Учитывая, что мне довелось самому разрабатывать экономическое обоснование ставок земельного налога в процентах от кадастровой стоимости в таком муниципальном образовании, как город Екатеринбург, а затем отслеживать практику их применения, приведу лишь некоторые особенности, отражающие сложность проблемы перехода на новую методику.

• Стимулирование выноса мощностей промышленных предприятий за пределы городской черты

Одной из надежд, которые возлагались на новый механизм исчисления и уплаты земельного налога, является стимулирование выноса мощностей промышленных предприятий из центра наших городов. Мало продекларировать это в генеральных планах, важно создать финансовую мотивацию для принятия собственниками этих предприятий таких непростых решений. Что же получилось из этой затеи, и в частности в Екатеринбурге? Анализ показал, что даже в результате применения максимальной ставки в 1,5 % промышленные предприятия будут в совокупности платить меньше, чем по старой системе (фото 23).

В табл. 2 представлены данные, наглядно характеризующие эффект от применения новой системы земельного налога в г. Екатеринбурге. Как видим, 4-й раздел, куда попадает промышленность, при новой системе земельного налога дает отрицательный результат.



Фото 23. Крупное предприятие в черте промышленного города. По старой системе земельного налога за 250 га земельного участка на праве постоянного бессрочного пользования предприятие платило в 2005 г. 39 руб. за 1 кв. м, или 110 млн рублей. С 2006 г. при кадастровой стоимости 2 140 руб. за 1 кв. м и ставке 1,5 % сумма налога составит 80,2 млн рублей. Стимулов переезжать или рационально использовать земельный участок не добавилось

Таким образом, пока налоговый механизм стимулирования выноса мощностей промышленных предприятий из центра городов не сформировался.

• Собственники квартир в роли плательщиков земельного налога

Несомненно, одним из ярких проявлений новой системы исчисления земельного налога станет практика расчета и предъявления сумм земельного налога к уплате собственникам помещений в жилых многоквартирных домах. Причины возможных технических и даже социальных проблем в следующем. Во-первых, знаменателен сам факт предъявления требований об уплате собственникам квартир, чего ранее никогда не было. Во-вторых, вызывает вопросы размер этих требований. Например, для собственника двухкомнатной квартиры площадью 42 кв. м в классической шестиподъ-

Таблица 2

*Экономический эффект от применения ставок земельного налога
в процентах от кадастровой стоимости по видам разрешенного использования земель
(на примере г. Екатеринбурга)**

Виды разрешенного использования**	Поступления земельного налога в соответствии с Законом о плате за землю, руб.	Ставка налога, % от кадастровой стоимости	Поступления земельного налога (гл. 31 НК РФ), руб.	Эффект для бюджета: рост (+) и снижение (-) поступлений, руб.
1	1 832 268,76	0,1	11 562 684,58	+9 730 415,82
2	5 461 775,00	0,15	9 684 456,44	+4 222 681,44
3	6 027 040,58	0,3	13 686 962,39	+7 659 921,81
4	521 604 947,08	1,5	511 273 010,94	-10 331 936,14
5	316 158 432,63	0,6	401 348 525,86	+85 190 093,24
<i>Всего</i>	<i>851 084 464,04</i>	—	<i>947 555 640,21</i>	<i>+96 471 176,17</i>

* Использованы данные Земельного комитета администрации г. Екатеринбурга.

** Виды земельных участков:

1 — занятые жилищным фондом (за исключением занятых индивидуальными жилыми домами, а также долей в праве на земельный участок, приходящихся на объект, не относящийся к жилищному фонду, под помещениями, являющимися общим имуществом в многоквартирном доме, под объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса;

2 — занятые индивидуальными жилыми домами, предоставленные для индивидуального жилищного строительства (за исключением доли в праве на земельный участок, приходящейся на строительство нежилых помещений);

3 — отнесенные к землям сельскохозяйственного назначения, к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях и используемые для сельскохозяйственного производства, предоставленные для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества, животноводства;

4 — отнесенные к землям специального назначения, занятые объектами обрабатывающего производства;

5 — прочие.

ездной пятиэтажке в центре Екатеринбурга эта сумма составит 450—600 руб. в год. Согласимся, что это по крайней мере заметная сумма! В-третьих, являются достаточно трудоемкими подготовка перечня плательщиков и расчет сумм налога. Этим должны заняться налоговые органы, чтобы требования за 2006 г. предъявить в 2007-м. В-четвертых, имеет место несоответствие отдельных положений законодательства, что может вызвать волну судебных споров о правомерности предъявления требований об уплате земельного налога. Речь идет о том, что в соответствии со ст. 388 Налогового кодекса РФ «налогоплательщиками налога признаются организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения». Как известно, право собственности на недвижимое имущество возникает с момента его государственной регистрации. В то же время в соответствии с новым Жилищным кодексом собственник квартиры становится собственником общего имущества дома, в т. ч. земельного участка, в силу закона с 1 марта 2005 г., но не ранее даты формирования земельного участка, т. е. его межевания и постановки на государственный кадастровый учет. При этом никакой дополнительной регистрации не подразумевается! Получается, что налоговым органам надо иметь в виду факт формирования земельного участка под жилым многоквартирным домом, а также быть готовыми к полемике, что без регистрации права общей долевой собственности на земельный участок обязанности по уплате земельного налога не возникает, но возникает обязанность платить арендную плату, т. к. землепользование в России в любом случае платное!

В орбиту этой же полемики вовлечена и другая категория собственников помещений в жилых многоквартирных домах — собственники встроенных и встроенно-пристроенных магазинов, офисов и т. п.

- Земельный налог для собственника встроенного помещения в жилом многоквартирном доме

С введением в действие нового Жилищного кодекса России в одну категорию с собственниками квартир попали и собственники встроенных и встроенно-пристроенных помещений в жилых многоквартирных домах. На фото 24 мы видим примеры встроенного и встроенно-пристроенного помещений.

Позволю себе небольшую цитату из п. 1 ст. 36 Жилищного кодекса РФ (ФЗ № 188-ФЗ от 29 декабря 2004 г.), вступившего в силу 1 марта 2005 г.: «Собственникам помещений в многоквартирном доме принадлежат на праве общей долевой собственности помещения в данном доме, не являющиеся частями квартир... земельный участок, на котором расположен данный дом, с элементами озеленения и благоустройства...» В свою очередь, в п. 1 ст. 16 ФЗ «О введении в действие Жилищного кодекса РФ» (№ 189-ФЗ от 29 декабря 2004 г.) сказано: «В существующей застройке поселений земельный участок, на котором расположены многоквартирный дом... является общей долевой собственностью помещений в многоквартирном доме...», а согласно п. 2 той же статьи «...земельный участок... который сформирован до введения в действие Жилищного кодекса РФ и в отношении которого проведен государственный кадастровый учет, переходит бесплатно в общую долевую собственность собственников помещений в многоквартирном доме...». Исходя из нормы законодательства моментом наступления права собственности, а значит, и возникновения обязанности по уплате земельного налога является момент формирования земельного участка. Какие выводы сделали из этого собственники коммерческой недвижимости, расположенной в жилых домах? С момента формирования земельного участка для них отпадает обязанность платить арендную плату, которую им так активно называла и взимала местная администрация и которая была в несколько раз выше земельного налога, и возникает другая



а



б

Фото 24. Встроенный (а) и встроенно-пристроенный (б) магазины. На оба объекта распространяются положения нового Жилищного кодекса в части возникновения права общей долевой собственности на общее имущество дома и, следовательно, обязанности его содержания

обязанность — платить приемлемый земельный налог. Таким образом, новый Жилищный кодекс помог собственникам коммерческой недвижимости, встроенной в многоквартирные дома, оптимизировать свои земельные платежи.

- Трудности классификации землепользователей для цели определения ставки земельного налога

Понятно, что сложности с классификацией не возникли в тех муниципальных образованиях, где были приняты либо единые ставки для всех, либо просто выбраны максимальные ставки, например 0,3 % для жилого фонда и 1,5 % для прочих объектов. Намного больше проблем появилось там, где попытались дифференцировать ставки в зависимости от специфики деятельности землевладельца.

Нет смысла описывать частные примеры из конкретных муниципальных образований, остановлюсь лишь на принципах отнесения землепользователя к тому или иному виду деятельности, а значит, выбора той или иной ставки земельного налога.

Есть несколько источников информации, которые могут в большей или меньшей степени использоваться для обоснования своего вида деятельности на конкретном земельном участке:

1. Постановление главы органа местной или государственной власти об отведении земельного участка под конкретную цель.
2. Данные государственного кадастрового учета, содержащиеся в кадастровом плане земельного участка.
3. Виды деятельности, предусмотренные уставом предприятия.
4. Коды по видам деятельности, присвоенные органами статистики.

Все эти направления используются сторонами в ходе споров; и разумеется, так, как это выгодно той или иной стороне. Крайне важно, чтобы законодатель и суд определились, какой документ является основой для идентификации вида деятельности землепользователя.

- Споры по поводу существенного увеличения бремени по земельному налогу

Вряд ли можно представить ситуацию, когда будет обеспечен 100%-й сбор того или иного налога. Это невозможно в результате новаций в законодательстве, повышающих налоговое бремя. Так произошло по ряду категорий плательщиков земельного налога.

Еще раз акцентирую ваше внимание на том, из чего складывается размер земельного налога.

Во-первых, это налоговая база, т. е. кадастровая стоимость земельных участков. Методика кадастровой оценки земель поселений была утверждена Приказом Росземкадастра № П/337 от 17 октября 2002 г. Ясно, что практика ее применения не могла быть идеальной, поэтому вполне допустимо, что землепользователь, недовольный размером кадастровой стоимости, может обратиться к истокам — практике применения методики или качеству самой методики. Здесь ему не обойтись без обоснования рыночной стоимости земельного участка на основе отчета независимого оценщика. Результаты кадастровой стоимости утверждались в России органами власти субъектов федерации, поэтому именно их нормативные документы будут в случае чего опровергаться.

Во-вторых, налоговые ставки. Налоговые ставки, впрочем, как и вопрос дополнительных льгот по земельному налогу, — это уже компетенция органов местного самоуправления, точнее, органов представительной власти. Выбор ставок должен быть ими обоснован, иначе они также рискуют получить претензии в экономически необоснованном утверждении тех или иных ставок земельного налога.

Очевидно, что предстоит титаническая работа, о масштабах которой можно судить, умножив количество кадастровых кварталов в каждом поселении на четырнадцать видов разрешенного использования земельных участков, в каждом из которых есть свои землепользователи со своими вопросами и претензиями.

Кроме того, необходимо четкое понимание того, что сменилась не просто методика расчета земельных платежей, а наступил период рыночного платного землепользования, первый этап которого — ликвидацию недостатков в законодательстве и доработку механизма взаимодействия власти и землепользователя — необходимо пройти как можно быстрее!

Налог на недвижимость: этап второй?

То, что «земля» вырвалась вперед, понятно! А как обстоят дела с улучшениями — квартирами, домами, зданиями, сооружениями, объектами незавершенного строительства, дачами и пр., т. е. теми объектами, по которым мы как физические лица платим налог на имущество, а уж он точно никакой рыночной основы не имеет?

Напомню, что в настоящее время по улучшениям в качестве налоговой базы применяется инвентаризационная стоимость, которая представляет собой восстановительную стоимость (стоимость строительства), определяемую в соответствии со сборниками укрупненных показателей восстановительной стоимости за вычетом величины физического износа. Интересно, что восстановительная стоимость считается в ценах 1984 г., а затем индексируется в текущие цены по утверждаемым каждый год коэффициентам. Ясно, что никакого отношения к рыночной стоимости данная стоимость не имеет! Для налогоплательщиков это, конечно, огромное преимущество и выгода, чего не скажешь о местном бюджете и стимулировании эффективного управления личной недвижимостью.

Робкие попытки изменить эту систему исчисления налога на имущество предпринимались еще в середине 1990-х гг., в статус законодательной инициативы предложения по использованию «оценочной» стоимости воплотились в 2004 г.,

однако дальше первого чтения дело не пошло. Это и неудивительно, т. к. вопрос применения рыночной стоимости для целей налогообложения затрагивает интересы всех граждан России, и его поспешное решение может вызвать рост социальной напряженности. Основные дискуссии связаны сейчас со следующими проблемами:

- использованием рыночной стоимости, определяемой в соответствии с законодательством об оценочной деятельности;
- применением оценочной стоимости как некоего вывода из рыночной, рассчитанной на основе технологий массовой стоимости (возможно, она получит название кадастровой);
- расчетом стоимости для налогообложения по единой методике, которая будет более адекватной и близкой к рыночной стоимости, нежели действующая инвентаризационная.

Если быть последовательными, то база, выбранная для исчисления налога на улучшения, должна каким-то образом корреспондировать с кадастровой стоимостью, применяемой для земельного участка, ведь их придется объединять для исчисления единого налога на недвижимость, который заявлен в качестве конечной цели.

Пока по второму этапу, которым должно стать изменение методики расчета налоговой базы при обложении улучшений, больше вопросов, чем ответов.

РЕЗЮМЕ

- Россия встала на путь реформирования налогообложения недвижимого имущества на основе его рыночной стоимости. Целью реформы официально заявлен переход в будущем от налога на имущество и земельного налога к единому налогу на недвижимость, который будет исчисляться на основе рыночной стоимости недвижимости.

- Первым практическим результатом реформы можно считать вступление в силу главы 31 Налогового кодекса («Земельный налог»), закрепившей кадастровую стоимость в качестве базы для налогообложения земельных участков. Кадастровая стоимость представляет собой разновидность массовой долгосрочной рыночной оценки земель.
- Что касается второй составляющей — улучшений (квартир, домов и пр.), то пока налоговой базой по ним для физических лиц является инвентаризационная стоимость. Она не основывается на рыночной стоимости и рассчитывается органами БТИ по утвержденной методике. Сложность перехода на рыночную стоимость, с одной стороны, заключается в наличии нескольких вариантов возможного расчета налоговой базы, с другой — в острой социальной нагрузке данного вопроса, который затрагивает имущественные интересы подавляющего большинства россиян.

ГЛАВА 7

ИНВЕСТОР ВЫБИРАЕТ...

Тоже, называется, золото ищут... ха-ха!..
Не положил — не ищи...

Д. Н. Мамин-Сибиряк. Золото

Немного лирики

На основе полученной в предыдущих главах информации можно перейти к вопросу об инвестициях в недвижимость, или где опять. Я не претендую на исчерпывающий характер ранее данной информации, однако убежден, что она представляет собой своего рода кандидатский минимум для желающего выйти на рынок инвестиций в недвижимость.

Итак, что мы обсудим в этой главе! Стоит поговорить о конкретных сегментах рынка инвестиций в недвижимость, актуальных именно в России. Ранее упоминаемый мной Ричард Пейзер разъясняет по этому поводу: «Сфера недвижимости делится на пять основных областей в соответствии с типом продукта: жилая недвижимость, офисная недвижимость, коммерческая недвижимость, промышленная недвижимость и земля...»¹ Нет смысла затевать дискуссию об исчерпывающем характере подобной классификации! С практической точки зрения разумнее выделить основные

¹ Peiser, Richard B., Anne B. Frej. Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business. 2nd ed. Washington, 2003. P. 4.

сегменты, наиболее привлекательные и развивающиеся в российских городах. По моему мнению, заслуживают особого внимания инвестиционный процесс в следующих секторах рынка: 1) жилищное строительство, 2) коммерческая недвижимость (включает в себя административно-офисную, торговую), 3) промышленная недвижимость (в т. ч. проекты по реновации промышленных земель и их освоение под иные цели). Позволю себе прокомментировать некоторые особенности реализации инвестиционных проектов в таких сегментах, как жилая, промышленная и административно-офисная недвижимость.

Но сначала небольшое лирическое вступление!

Я долго думал, с чего начинается инвестиционный проект, что изначально ложится в основу суждения девелопера о перспективности и привлекательности того или иного места, земельного участка. Еще до того как будут заказаны исследования, команды маркетологов займутся изучением рынка, а финансисты сделают первые прикидки относительно финансово-экономических параметров проекта. И пришел я к следующему выводу. Инвестор или девелопер начинают с легенды о том месте, привлекательность которого они хотят в дальнейшем исследовать. Эта легенда может быть подтверждена солидными исследованиями других участников рынка, это могут быть просто слухи, но в основе — какая-то история, связанная с тем или иным местом в нашем городе. Возможно, инвестор или девелопер сами придумают или приукрасят эту историю, если она будет работать на увеличение будущих денежных потоков. Но без истории нельзя! В современном сверхконкурентном мире, где практически все товары одинаково качественны и известны всем, лучше других продаются товары с легендой. В силу этого первая задача девелопера и инвестора состоит в том, чтобы понять, есть ли уже в народных умах какая-то легенда, какие-то ассоциации с тем местом, которое вы записали в перспективные. Не придется ли потом преодолевать отторжение потребителей, если легенда носит негативный оттенок (фото 25, 26)?



Фото 25. Миф об энергетической неблагоприятности этого места... Трудно будет избавиться от этого мифа, если ваши планы связаны с этим участком



Фото 26. Миф о том, что это место дает заряд бодрости... Может, стоит развить эту тему, если ваши планы связаны с этим участком

Бесспорно, недвижимость имеет свои грустные и даже драматические истории, а у строителей и девелоперов скла-

дается мнение, что есть «счастливые» и «несчастливые» объекты, «тяжелые» и «легкие» проекты (фото 27).



Фото 27. Пример «несчастливого» объекта в Москве (м. «Юго-Западная»). Этот «магический кристалл» так и не был сдан в эксплуатацию. Что с ним делать, никто не знает

Переходя от эмоций к инвестициям, инвестор и девелопер должны четко представлять концепцию будущего объекта, и возможное начало этой концепции идет от репутации места или объекта, выбранного для инвестиций. Важно понять, что залог успешного инвестирования и девелопмента — это всесторонне изучение всех, в т. ч. не укладывающихся в какие-либо цифровые и даже логические форматы, факторов, связанных с объектом недвижимости.

Помня об этом, перейдем к сегментам рынка инвестиций в современной России.

Инвестиции в жилищное строительство

Жилищное строительство предполагает как минимум два глобальных направления — многоэтажное и малоэтажное

(в т. ч. таунхаусы и индивидуальные жилые дома-коттеджи). В данном разделе я остановлюсь на особенностях инвестиционного процесса в сфере строительства жилых многоквартирных домов.

Дефицит жилья — очевидная проблема для России! Здесь не надо быть маркетологом семи пядей во лбу, чтобы спрогнозировать постоянный спрос на квартиры, особенно в крупных городах России. При всей значимости проблемы обеспечения граждан жильем, даже при возведении ее в ранг государственной политики по-прежнему главными и подчас непреодолимыми препятствиями на пути строительной деятельности являются сложности получения разрешительной документации и приобретение прав на земельные участки: «...Чтобы выйти на площадку для возведения обычного жилого дома по стандартному проекту, требуется от полугода в Иркутске до трех-четырех лет в Москве»².

С чего начинает инвестор на рынке жилищного строительства? Прежде всего — это прогноз развития окружающей среды и конкретного местоположения, на котором он затевает строительство. Новым Градостроительным кодексом России предусмотрено, что в городах должны быть разработаны градостроительные регламенты, в которых четко прописаны схемы функционального, строительного и ландшафтного зонирования. На основе их анализа у застройщика должно сложиться полное представление о перспективах как собственного, так и окружающих земельных участков.

Следующий вопрос — это приобретение прав на земельный участок. Если следовать официальной идеологии, то в настоящее время земельный участок под жилищное строительство может быть предоставлен в аренду застройщику только на основе аукциона. Поясню, что аукционная система подразумевает, что земельный участок предоставляется уже

² Коммерсантъ. 2007. 2 февр. № 15. С. 13.

свободным от обременений, а всю подготовку участка (от снятия обременений до сбора технических условий) берет на себя муниципалитет. Ясно, что на практике такая система в принципе не могла работать, т. к. у многих муниципалитетов в бюджетах либо не были предусмотрены такие средства (спрогнозировать потребности здесь очень сложно), либо просто их не было. В этих условиях предпочтительна система конкурсов, при которой на победителя конкурса возлагаются определенные обязанности, однако именно такая система была запрещена. Возложение ряда обязанностей на застройщика существует в России де-факто, но не может существовать де-юре.

Ненормальность подобной ситуации стала осознаваться, и в конце 2006 г. были приняты соответствующие поправки в земельное и градостроительное законодательство. В частности, ст. 3 Федерального закона № 137-ФЗ от 25 октября 2001 г. «О введении в действие Земельного кодекса РФ» была дополнена пунктами принципиального значения. Один из них позволил себе процитировать:

До 30 декабря 2007 года земельный участок, находящийся в государственной или муниципальной собственности, предоставляется лицу в аренду для жилищного строительства, комплексного освоения в целях жилищного строительства на основании заявления без проведения торгов, если представление земельного участка такому лицу предусмотрено соглашением, заключенным таким лицом с исполнительным органом государственной власти или органом местного самоуправления при одновременном соблюдении следующих условий:

— соглашение заключено с таким лицом до 30 декабря 2004 года;

— соглашением предусмотрены осуществление таким лицом передачи жилых помещений, снос объектов капитального строительства либо строительство объектов коммунальной или социальной инфраструктуры, и на момент за-

ключения договора аренды земельного участка в соответствии с настоящим пунктом указанные обязательства выполнены полностью.

До 1 марта 2007 года земельный участок, находящийся в государственной или муниципальной собственности, представляется лицу в аренду для жилищного строительства на основании заявления без проведения торгов, если предоставление земельного участка такому лицу предусмотрено решением о предварительном согласовании места размещения объекта, которое принято до 1 октября 2005 года, но не ранее чем за три года до предоставления земельного участка...

Не будем обсуждать ту бурю эмоций, которую вызвали данные поправки у инвесторов, получивших права на застройку по так называемым разрешительным письмам после 30 декабря 2004 г.! Хочется верить, что механизм комплексного освоения земельного участка — это путь решения проблемы подготовки участков и их развития.

Следующий вопрос, который решает инвестор, — это цена подряда, грубо говоря, за сколько и в какие сроки он сможет объект построить. Имея некие рамочные предложения от застройщиков, он приступает к разработке схемы финансирования строительства, и здесь во внимание необходимо принимать следующие варианты или их сочетания: банковский кредит (в т. ч. через схему залога права аренды земельного участка), привлечение средств дольщиков-соинвесторов, собственные средства. Ясно, что эффективность проекта будет зависеть от оптимальной комбинации вышеназванных вариантов с точки зрения сроков привлечения и стоимости обслуживания. Критерием эффективности станет уже известная нам инвестиционная стоимость проекта, т. е. тот вариант схемы финансирования, при котором чистый дисконтированный доход (текущая стоимость будущих денежных потоков) будет максимальным.

Инвестиционный процесс на промышленных землях

В данном разделе речь пойдет не о промышленной недвижимости в чистом виде, а о промышленной земле, которую инвестор хочет использовать под иные цели. Как я уже отмечал, более 70 лет в России не было рыночных правил в сфере земельных отношений, архитектуры и строительства. Наши города создавались по принципам, обратным законам рыночной экономики, в результате чего в центрах современных городов, да и просто в пределах городской черты, мы получили массивы не только промышленных построек, а зачастую и экологически вредных производств (фото 28). При переходе к рыночным способам использования земли, при которых в центре города нет места производственной застройке, встал вопрос о выносе мощностей предприятий за пределы городской черты и освоение этих участков под жилую или общественно-деловую застройку (фото 29). Таким образом, инвестору, замахнувшемуся на такого рода проект, необходимо понять, что он столкнется с рядом особенностей, присущих промышленным имущественным комплексам, непонимание которых может привести к существенным негативным коррективам его планов.

Позволю себе отвлечь ваше внимание на небольшое отступление, полезное для тех, кто решил заняться промышленными землями. Я бы назвал его «Этюдом о бесхозяйственности», или, более корректно, — «Управлением активами на российских предприятиях».

Спешу оговориться, что в России есть много предприятий, где управление собственностью — это организованный, профессионально поставленный процесс. К сожалению, в России также есть предприятия, где процессы цивилизованного управления активами просто отсутствуют. Наш разговор про второй случай!



Фото 28. Смешение недвижимости всех типов — визитная карточка городов, развитие которых происходило не по законам рыночной экономики



Фото 29. Фабрика «Красный Октябрь» в Москве. Возможно, на этом месте будет жилой квартал

За последние пятнадцать лет написаны миллионы страниц о тяжких последствиях социалистического эксперимента в нашей стране. Одно из них мы будем преодолевать еще несколько десятилетий. Речь идет не об интеллектуальном и нравственном истощении нации, не о застое в образовательной системе, технологической или информационной отсталости. Есть еще одна не менее важная проблема на пути повышения эффективности отечественной экономики! Более того, проблема эта продолжает усугубляться с введением рыночных отношений. В чем же она заключается?

Экономике, построенной на социалистических началах, необходимо перейти на рыночные рельсы! Главные действующие лица — предприятия, владельцы крупных имущественных комплексов, которым предписано перейти на рыночные отношения в части их имущества, земельных отношений, налогообложения, недропользования и т. д.

В стране, где более 70 лет не использовались рыночные принципы градостроительства, землепользования, налогообложения собственности, размещения производительных сил, экономика которой в принципе не была создана для рыночных отношений, идет переход к рыночным отношениям во всех указанных сферах. В таких условиях выбор у предприятия небольшой — меняться или уходить с рынка. Ибо, как известно, способность выживать в современных условиях определяется способностью изменяться.

Как и повсюду, в управлении активами в России есть не-повторимая, уникальная специфика. Прежде чем оценить эффективность актива, российский управленец должен его найти, т. е. провести реальную управленческую инвентаризацию и ввести актив в легальный оборот, а значит, быть готовым в любой момент подтвердить право собственности или иное право на этот актив. Для непосвященного в управление активами это может показаться нереальным, но это факт: бухгалтерский учет может совершенно не совпадать с техническим, юридическим и экономическим учетом, если последние вообще имеются. Зачастую бухгалтерский учет — это просто дезинформатор на пути управляющего активами.

Даже если предположить, что некое представление о масштабах владения у собственника сложилось, следующий



Фото 30. Рыночный принцип эффективного использования каждого квадратного метра земельного участка на многих российских предприятиях пока не действует

вопрос, который его неизбежно настигнет, — это «зачем власть?». Конечно, если рентабельность его основной деятельности процентов 200—300, такой вопрос может и не возникнуть. Но таких легальных бизнесов все меньше, и деньги на содержание «проблемных» активов начинают считать все чаще. Современное эффективное предприятие должно быть прозрачным и легкоуправляемым для менеджеров. Каждая единица его активов должна вносить свой вклад в процесс создания продукта и генерации прибыли.

С другой стороны — процессы управления самим предприятием, взять хотя бы процедуры корпоративного управления. Речь идет о том, что принятие решений, особенно крупных и принципиальных, будет связано с одобрением их либо советом директоров, либо собранием акционеров. Как расположиться судьбой предприятия, активы которого еще не выявлены, а ценные бумаги не зарегистрированы?

Итак, инвестор, желающий вступить в отношения с промышленным предприятием по поводу его земельного участка, должен отдавать себе отчет в том, что он потратит много времени и сил на представление о том, чем, в принципе, вла-

деет предприятие, насколько можно говорить о легитимности прав на само предприятие у действующих собственников. Каковы финансовые перспективы деятельности предприятия в плане риска того, что имущественный комплекс может быть заложен, арестован, передан другому лицу и пр.

Предположим, у инвестора появилось представление о составе имущественного комплекса предприятия, правах и финансовом состоянии объекта инвестиций.

Следующий этап — обсуждение схемы инвестиционного проекта с представителями собственника предприятия и органа власти, в чьем ведении находится земельный участок. Скорее всего, речь идет об инвестиционном контракте, о котором я уже упоминал в предыдущих главах.

Администрации крупных, инвестиционно привлекательных городов пытаются регламентировать процесс реновации промышленных земель. Основоположником здесь стала конечно же Москва, где издано даже специальное постановление московского правительства № 221-ПП от 12 апреля 2005 г. «О дополнительных мерах по сохранению и развитию научного и промышленного потенциала города Москвы», которое установило специальный Регламент формирования и реализации инвестиционных проектов компенсационного создания производственных мощностей при реформировании имущественно-земельных комплексов организаций промышленности и науки.

Так или иначе, способы перепрофилирования площадок сводятся к двум основным:

1) перенос мощностей на другой участок и освоение участка лучшим, наиболее эффективным способом с учетом требований современности;

2) создание новых, функционально современных мощностей на том же участке.

В любом случае финансирование проектов происходит за счет средств либо самого предприятия, либо инвестора, выбранного на конкурсной основе.

Второе, к чему надо быть готовым инвестору после того, как он досконально изучит все связанное с собственно предприятием, — это согласование своих планов и соглашение с властями города. Уместно говорить о некоем трехстороннем соглашении, после подписания которого возможны практические шаги по перепрофилированию площадки.

Экономическую суть отношений мы уже обсуждали, говоря об оценочных технологиях на службе инвестора: она сводится к определению вклада каждой из сторон в реализацию проекта. Инвестор приобретает права на земельный участок или на определенные улучшения, по сути, в обмен на финансирование расходов предприятия по модернизации или переносу мощностей с учетом обременений и обязанностей, которые на него возлагаются властями города.

Коммерческая недвижимость

Не скажу, что инвестиции в коммерческую недвижимость — будь то офисная или торговая — являются уникальным мероприятием. Пожалуй, можно говорить лишь о смене акцентов в сравнении с другими секторами рынка.

В случае с административно-офисными зданиями мы имеем дело с инвестором, планирующим извлекать прибыль от сдачи имущества в аренду. Наиболее типичны два варианта: 1) строительство объекта с последующей сдачей его в аренду и 2) приобретение готового здания и использование в тех же целях. Механизмы оценки эффективности приобретения и владения арендным бизнесом мы уже обсуждали, все эти технологии здесь применимы.

В случае с офисной недвижимостью необходимо обращать внимание на класс здания и соответственно уровень и целесообразность тех или иных затрат в рамках требований

в каждом из классов. Классификаций офисных зданий даже в России несколько. Моеей целью не является выбор лучшей, а лишь желание показать, что по сути представляет собой классификация и как она определяет поведение девелопера или инвестора. В качестве примера возьмем классификацию, предложенную для Москвы ведущими операторами рынка недвижимости в конце 2006 г.³ Согласно данной классификации офисные площади подразделяются на три класса: А, В+ и В-. Выделены следующие критерии для классификации: инженерные системы здания, конструктивные особенности здания, местоположение, парковка, права собственности. Чтобы показать, как работает классификация, приведу лишь блок, связанный с требованиями к инженерным системам здания (табл. 3).

Инвестор должен заранее представлять класс своего объекта инвестиций и желательно по нескольким принимаемым рынком классификациям. Затраты в рамках класса А выше, и если вдруг здание по окончании строительства попадет в низший класс, то проект либо сразу не окупится, либо это случится позднее. Ведь ставки арендной платы также будут взиматься в зависимости от класса здания!

В целом, такого рода подход применим к любому сегменту коммерческой недвижимости: приобретение либо проектирование и строительство объекта недвижимости заранее происходит с учетом того класса, к которому оно будет отнесено, соответственно под требования желаемого класса корректируются затраты инвестора и планируются будущие денежные потоки.

³ Классификация предложена 8 ноября 2006 г. компаниями «CB Richard Ellis Noble», «Colliers International», «Cushman & Wakefield Stiles & Ria-bokobylko» и «Jones Lang LaSalle».

Таблица 3

*Требования к инженерным системам здания при классификации**

Критерий	Классы		
	A	B+	B-
Центральная система управления зданием	Обязательно	Факультативно	Не применимо
Система отопления, вентиляции, кондиционирования и увлажнения воздуха	Обязательно Позволяет регулировать температуру в отдельном офисном блоке	Обязательно	Обязательно
Возможности системы отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха (способность системы обеспечивать 24-часовое охлаждение серверных, поддерживать среднюю температуру в офисах в диапазоне 22—23 °C (± 1 °C), осуществлять воздухообмен из расчета 60 м ³ в час на 10 м ² арендаемой офисной площади в соответствии с предполагаемой заполняемостью здания)	Обязательно	Рекомендовано	Не применимо
Современная система пожарной безопасности	Обязательно	Обязательно	Обязательно

Окончание табл. 3

Критерий	Классы		
	A	B+	B-
Лифт	Современные высококачественные скоростные лифты ведущих международных марок	Современные высококачественные скоростные лифты ведущих международных марок	Современные лифты для зданий высотой 3 и более этажей
Максимальный период ожидания лифта не более 30 с	Факультативно	Не применимо	Не применимо
Электроснабжение: два независимых источника электроснабжения с автоматическим переключением или наличие дизельного генератора для обеспечения электроэнергии при перебоях с электроснабжением, источник бесперебойного питания для аварийного электроснабжения	Обязательно	Факультативно	Факультативно
Система безопасности	Система видеонаблюдения для всех входных групп, включая парковку, система электронных пропусков, круглосуточная охрана здания Рекомендовано: система электронных пропусков	Система видеонаблюдения для всех входных групп, круглосуточная охрана здания. Рекомендовано: система электронных пропусков	Система видеонаблюдения для всех входных групп, круглосуточная охрана здания. Рекомендовано: система электронных пропусков

* Составлено по материалам Московского исследовательского форума и данным компаний «CB Richard Ellis Noble», «Colliers International», «Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko» и «Jones Lang LaSalle».

РЕЗЮМЕ

- Каждый из трех сегментов рынка инвестиций в недвижимость — жилищное строительство, промышленная и административно-офисная (комерческая) недвижимость — имеет свои особенности, которые должны учитываться инвестором или девелопером. Несомненно, общим моментом для всех трех сегментов рынка является необходимость изучать материалы генерального плана развития конкретного города и градостроительные регламенты. Приоритетными являются текущее состояние и прогноз развития схем строительного, функционального и ландшафтного зонирования. Изучение важно не само по себе, а с целью сверки возможных планов и перспектив соседей по развитию собственных участков в пределах, разрешенных законом.
- В сфере жилищного строительства основными вопросами являются права на земельный участок и явные или маскируемые обременения, которые будет нести инвестор. Аукционная система предоставления прав на земельные участки под строительство жилья, ставшая новацией недавнего времени, пока не решила всех проблем в части прозрачности процесса предоставления прав на земельные участки и уж тем более не способствовала удешевлению себестоимости строительства. Более того, во многих муниципальных образованиях процесс даже затормозился ввиду того, что города не могут подготовить площадки и провести аукционы.
- Инвестиции в промышленные объекты или землю под промышленными предприятиями — это уникальная российская тема, т. к. подавляющее большинство крупных промышленных предприятий находится у нас на землях поселений и даже в центре города. Новое время требует инвестиционных схем вывода этих мощностей за пределы городов и строительство на их месте жилых

и коммерческих объектов. Процесс реновации промышленных земель идет в России крайне медленно и неэффективно, т. к. заинтересованным сторонам — собственникам предприятия, инвестору и городским властям — приходится распутывать клубок проблем. Спектр этих проблем весьма широк — от приведения в порядок правовой и технической документации на имущество промышленного предприятия до невозможности учесть интересы всех сторон в процессе вывода мощностей предприятия за пределы городской черты.

- Инвестиции в офисную недвижимость при всей похожести на инвестиционные процессы других сегментов рынка имеют свои особенности: необходим особенно тщательный анализ классности здания, что должно производиться на всех стадиях проекта. Именно класс создаваемого объекта определяет затратный и доходный блоки инвестиционного проекта по строительству и эксплуатации офисного здания.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Эта книга охватила вопросы инвестирования в недвижимость под весьма специфическим (не скрою — моим) углом зрения. Конечно, я отдаю себе отчет в том, что она охватывает лишь малую часть информации по необъятному рынку управления, девелопмента и инвестирования в недвижимость. Однако убежден, что без этого джентльменского набора знаний, я бы даже сказал — чисто российского образа мышления и восприятия недвижимости, нельзя даже приближаться к этой сфере деятельности.



Фото 30. Вид из моего окна в тот самый момент, когда я завершил эту книгу. 10 февраля 2007 г., 11 час 30 мин

Попытаюсь выразить суть книги в нескольких словах:

Поняв природу человека и его вечное неоднозначное отношение к своей и чужой собственности, осознав, что есть недвижимость и какую роль в ней играет земля, изучив технологии оценки стоимости и применив их в управлении и инвестировании, приняв, что содержание собственности есть твоя обязанность, и выяснив особенности в каждом из секторов необъятного рынка недвижимости, вы сделали верный шаг на пути к эффективному инвестированию в недвижимость!

Ну, а как известно, дорога длиной в тысячу миль начинается с первого шага!

Успешного пути!

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Алексеев Н. Н.* Русский народ и государство. М.: Аграф, 1998.
- Алпатов А. А.* Анализ эффективности землепользования // Эконом.-прав. бюл. 2005. № 1.
- Бабкин С. А.* Основные начала организации оборота недвижимости. М.: Центр ЮриИнфо-Р, 2001.
- Березин М. Ю.* Налогообложение недвижимости. М.: Финансы и статистика, 2003.
- Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А.* Энциклопедический словарь: Репринт. изд. М.: Терра, 1991.
- Гайдар Е. Т.* Государство и эволюция: Как отделить собственность от власти и повысить благосостояние россиян. СПб.: Норма, 1997.
- Дубовицкий С. К.* Недвижимость и эволюция / Предисл. В. И. Крушинского. Красноярск: Универс: ПСК «Союз», 2001.
- Ильин И. А.* О воспитании национальной элиты. М.: Жизнь и мысль, 2001.
- Ильин И. А.* О грядущей России: Избр. ст. / Под ред. Н. П. Полторацкого. Нью-Йорк, 1991.
- Кухтин П. В., Левов А. А., Лобанов В. В. и др.* Управление земельными ресурсами: Учеб. пособие. СПб.: Питер, 2005.
- Кущенко В. В.* Девелопмент: Соврем. концепция развития недвижимости. М.: Норма, 2004.
- Лоу Дж.* Как инвестировать // Пер. с англ. Е. Г. Гендель. Минск: Попурри, 2005.
- Максимов С. Н.* Девелопмент (развитие недвижимости). СПб.: Питер, 2003.
- Максимов С. Н.* Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. СПб.: Питер, 2000.

Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. М.: Политиздат, 1979.

Оценка бизнеса: Учеб. / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 1999.

Пайпс Р. Собственность и свобода. М.: Моск. шк. полит. исслед., 2000.

Печенев А. Н., Пичуков В. К., Прорович В. А. Основы городского землеустройства и реформирования земельных отношений: Учеб. пособие. М.: МИИГАиК, 2001.

Победоносцев К. П. Курс гражданского права. СПб., 1896.

Римское частное право: Учеб. / Под ред. проф. И. Б. Новицкого и проф. И. С. Перетерского. М.: ЮристЪ, 2004.

Русская философия собственности (XVIII—XX вв.). СПб.: СП «Ганза», 1993.

Управление портфелем недвижимости: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. проф. С. Г. Беляева. М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1998.

Чубаров В. В. Проблемы правового регулирования недвижимости. М.: Статут, 2006.

Экономика и управление недвижимостью: Учеб. для вузов / Под общ. ред. П. Г. Грабового. Смоленск: Смолин Плюс; М.: АСВ, 1999.

Экономика недвижимости: Учеб. пособие. М.: Дело, 1999.

Эффективное местное самоуправление как национальный проект / М. А. Котляров и др.; под общ. ред. М. А. Котлярова. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2006.

Peiser, Richard B., Anne B. Frej. Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business. 2nd ed. Washington, 2003.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Глава 1. Магия собственности	
О первопричине, или Все младенцы — рейдеры	7
Социалистическая идея собственности	9
Россия и собственность. И здесь свой путь!	11
Собственность и власть	18
Резюме	20
Глава 2. Развитие недвижимости во времени	
Недвижимость: сущность и виды износа	21
Жизненный цикл недвижимости	31
Развитие недвижимости, или Что такое девелопмент	35
Резюме	37
Глава 3. Аксиомы земельных отношений	
Уникальность земельного участка	38
От революции к эволюции	43
Разные судьбы	46
Резюме	49
Глава 4. Законы формирования стоимости	
Стоймость для управленца, девелопера и инвестора	50
Подходы при оценке недвижимости	58
Резюме	69
Глава 5. Инвестиционные и управленческие решения	
на основе оценки недвижимости	
Оценка недвижимости инвестором	71
Управление недвижимостью на основе ее стоимости	79
Резюме	85

Глава 6. Налог на недвижимость, или Хорошо забытое старое	
Куда мы идем	86
Битва за земельный налог	88
Налог на недвижимость: этап второй?	101
Резюме	102
Глава 7. Инвестор выбирает	
Немного лирики	104
Инвестиции в жилищное строительство	107
Инвестиционный процесс на промышленных землях	111
Коммерческая недвижимость	116
Резюме	120
Послесловие	122
Список литературы	124

Научно-популярное издание

Котляров Максим Александрович

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ФИЛОСОФИЯ УСПЕШНОГО ИНВЕСТОРА

Редактор и корректор Р. Н. Кислых
Компьютерная верстка Н. В. Комардиной

Формат 60×84 1/16. Бумага для множительных аппаратов. Гарнитура Times.
Уч.-изд. л. 7,27. Усл. печ. л. 7,44. Тираж 200 экз. Заказ 412.

Отпечатано в типографии АМБ. 620144, Екатеринбург, ул. Фрунзе, 96.