

ОЦІНКА ТА УПРАВЛІННЯ НЕРУХОМІСТЮ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

ББК 65.9(2)441

О 93

УДК 332.6

Рецензенти:

Балджи М.Д. – доктор економічних наук, доцент;

Карпов В.А. – кандидат економічних наук, доцент.

Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник /
[В. Р. Кучеренко, М. А. Заєць, О. В. Захарченко, Н. В. Сментина,
В. О. Улибіна]. – Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. – 272 с.

Запропонований навчальний посібник висвітлює фундаментальні основи оцінки та управління нерухомістю. У ньому описується роль та місце нерухомості в економічній діяльності, представлені теоретичні та практичні питання експертної оцінки нерухомого майна – основи професійної оціночної діяльності, види вартості при оцінюванні та фактори, що на неї впливають, принципи оцінки, методичні підходи до оцінки нерухомості та специфіка їх застосування; розглянуті теоретичні та практичні аспекти управління нерухомим майном. Управлінські аспекти викладені у навчальному посібнику з посиланням на закордонний досвід, питання оцінювання нерухомості зорієнтовані на специфіку українського законодавства з урахуванням світових стандартів оціночної діяльності.

Даний посібник підготовлено для студентів економічних спеціальностей вищих начальних закладів, аспірантів, фахівців у сфері оцінювання та управління майном.

ЗМІСТ

Передмова.....	8
РОЗДІЛ 1. РОЛЬ ТА МІСЦЕ НЕРУХОМОСТІ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	10
Тема 1. Поняття та види нерухомості.....	10
1. Сутність категорії «нерухомість».....	11
2. Нерухомість як об'єкт оцінки.....	13
3. Класифікація об'єктів нерухомості.....	16
4. Родові та власні ознаки нерухомого майна.....	20
Питання для самоперевірки.....	21
Тестові завдання за темою.....	22
Тема 2. Земельна ділянка – основа нерухомості.....	24
1. Сутнісна характеристика земельної ділянки як об'єкта нерухомості. Земельні відносини.....	24
2. Економіко-планувальне зонування територій	30
3. Кадастровий облік земель	35
Питання для самоперевірки	38
Тестові завдання за темою	38
Тема 3. Кондомініум – специфічний різновид нерухомості	40
1. Сутність кондомініуму	40
2. Організаційно-правова форма управління кондомініумом	44
Питання для самоперевірки	55
Тестові завдання за темою	56
Практичні завдання	57
Тема 4. Ринок нерухомості у системі ринків	59
1. Ринок нерухомості: поняття, функції та особливості	59
2. Види ринків нерухомості	63

3. Суб'єкти ринку нерухомості	69
4. Ринок нерухомості як інтегрована категорія ринку	71
Питання для самоперевірки	74
Тестові завдання за темою	74
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ	76
Тема 5. Основні засади професійної оціночної діяльності.....	76
1. Поняття оцінювання вартості майна.....	77
2. Нормативно-правова та методична база експертної оцінки.....	79
3. Професійна оціночна діяльність: форми, суб'єкти та об'єкти.....	83
4. Вимоги до суб'єктів оціночної діяльності, її права та обов'язки...	86
Питання для самоперевірки.....	89
Тестові завдання за темою.....	90
Тема 6. Вартість як основна категорія оцінки.....	92
1. Вартість об'єктів оцінки. Види вартості.....	92
2. Фактори, що впливають на ціну об'єктів.....	96
3. Принципи оцінки.....	98
Питання для самоперевірки.....	104
Тестові завдання за темою.....	105
Практичні завдання	107
Тема 7. Загальна характеристика процесу оцінки вартості майна.....	110
1. Структура процесу оцінки.....	110
2. Методичні підходи до оцінки майна.....	114
3. Узгодження результатів, отриманих за допомогою різних підходів.....	117
4. Вимоги до складання звіту про оцінку майна.....	118
Питання для самоперевірки.....	120
Тестові завдання за темою.....	121

Тема 8. Оцінка об'єктів нерухомості за витратним підходом.....	123
1. Особливості застосування витратного підходу.....	124
2. Методи розрахунку вартості відтворення та вартості заміщення.	126
3. Визначення зносу об'єктів нерухомості.....	127
Питання для самоперевірки.....	133
Тестові завдання за темою.....	134
Розрахункові завдання.....	136
Тема 9. Оцінка нерухомості за доходним підходом.....	138
1. Особливості застосування доходного підходу.....	139
2. Метод прямої капіталізації доходу.....	140
3. Метод дисконтування грошових потоків.....	144
Питання для самоперевірки.....	147
Тестові завдання за темою.....	147
Розрахункові завдання.....	148
Тема 10. Оцінка об'єктів нерухомості методом порівняльного аналізу продаж.....	150
1. Характеристика порівняльного підходу.....	150
2. Коригування даних про об'єкти-аналоги.....	153
3. Переваги та недоліки підходу.....	156
Питання для самоперевірки.....	157
Тестові завдання за темою.....	158
Розрахункові завдання.....	159
Тема 11. Експертна грошова оцінка земельних ділянок.....	161
1. Види оцінки земель, їх призначення та порядок проведення	162
2. Професійна підготовка оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок.....	165
3. Методичні підходи експертної оцінки земельних ділянок.....	167
4. Процедура проведення експертної грошової оцінки.....	174
Питання для самоперевірки.....	176

Тестові завдання	177
Розрахункові завдання.....	180
РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІННЯ ОБ’ЄКТАМИ НЕРУХОМОСТІ	184
Тема 12. Особливості управління об’єктами нерухомості	184
1. Поняття, завдання та види управління нерухомим майном.....	185
2. Державне регулювання управління нерухомістю.....	187
3. Права та інтереси у сфері нерухомості. Державна реєстрація прав на нерухоме майно.....	190
4. Управління об’єктами нерухомості професійними управителями.	194
5. Оподаткування нерухомості.....	200
Питання для самоперевірки.....	204
Тестові завдання за темою.....	204
Тема 13. Особливості управління об’єктами нерухомості	207
1. Вимоги до операцій з об’єктами нерухомості.....	207
2. Операції, що передбачають зміну власника об’єкта нерухомості.	209
3. Операції щодо зміни права користування та володіння.....	216
Питання для самоперевірки.....	220
Тестові завдання за темою.....	221
Тема 14. Особливості управління об’єктами нерухомості	224
1. Види підприємницької діяльності на ринку рухомості.....	224
2. Зміст та основні напрямки ріелторської діяльності.....	226
3. Девелопмент об’єктів нерухомості.....	229
4. Страхування об’єктів нерухомості.....	233
Питання для самоперевірки.....	235
Тестові завдання за темою.....	235

Тема 15. Інвестування та фінансування об'єктів нерухомості	238
1. Іпотечне кредитування об'єктів нерухомості: сутність, особливості та сфера застосування	239
2. Становлення іпотечного кредитування у країнах світу	246
3. Сутність інвестування нерухомості, суб'єкти та об'єкти інвестиційного процесу	252
Питання для самоперевірки.....	259
Тестові завдання за темою.....	259
Практичні завдання	261
Використана та рекомендована література	262
Додаток А – Законодавство України з оціночної діяльності.....	266
Додаток Б – Тематика рефератів	271

ПЕРЕДМОВА

Становлення цивілізованих ринкових відносин в Україні обумовлює необхідність більш якісної і різносторонньої підготовки фахівців економічного профілю. В світлі цього, впровадження в учбову програму підготовки спеціалістів економічного профілю дисциплін з оцінки та управління нерухомістю, продиктовано часом і об'єктивно необхідно для підвищення професійного рівня майбутніх кадрів.

Оцінка нерухомості – це один з головних інструментів супроводу операцій з капіталом, що допомагає інвесторові мінімізувати ризики. Вона дозволяє отримати якнайповнішу інформацію про слабкі і сильні сторони об'єкта оцінювання, оцінити ефективність його функціонування, поточні, минулі і майбутні витрати і доходи, а також перспективи розвитку, що у підсумку слугує основою прийняття ефективних управлінських рішень відносно об'єкта оцінки.

Треба відзначити, що питання оцінки вартості майна завжди були об'єктом пильної уваги економістів всього світу. У світовій практиці сформовані основні підходи до оцінки. Проте світовий досвід оціночної діяльності вимагає інтерпретації і правильної адаптації закордонних методик до умов України. До того ж питання оцінювання нерухомості, як і будь якого іншого майна, тісно переплітаються з питаннями управління.

Запропонований навчальний посібник висвітлює фундаментальні основи оцінки та управління нерухомістю у розрізі трьох розділів.

У першому розділі розглядається нерухомість як майбутній об'єкт оцінки, представлена сутність категорії з позицій науковців та законодавства різних країн світу. Зосереджується увага на земельній ділянці – як основі нерухомості та на кондомініумі як специфічному різновиді нерухомості.

У другому розділі представлені теоретичні та практичні питання експертної оцінки нерухомого майна: основи професійної оціночної діяльності; вартість як основна категорія оцінки та її види, фактори, що на неї впливають;

принципи оцінки, методичні підходи до оцінки нерухомості та специфіка їх застосування.

У третьому розділі розглянуті теоретичні та практичні аспекти управління нерухомим майном: поняття управління, види операцій з об'єктами нерухомості, зміст основних видів підприємницької діяльності на ринку нерухомості.

Управлінські аспекти у посібнику викладені з посиланням на закордонний досвід, питання оцінювання нерухомості зорієнтовані на специфіку українського законодавства з урахуванням світових стандартів оціночної діяльності.

Особливу увагу в посібнику приділено практичним завданням, а також самостійній роботі студентів, метою яких є закріплення пройденого матеріалу і формування комплексного бачення дисципліни. Видання містить питання для самоперевірки, тестові завдання у кінці кожної теми, що дозволяє перевірити ступінь засвоєння отриманих знань.

РОЗДІЛ 1

РОЛЬ ТА МІСЦЕ НЕРУХОМОСТІ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

ТЕМА 1.

ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ НЕРУХОМОСТІ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Сутність категорії «нерухомість».
2. Нерухомість як об'єкт оцінки.
3. Класифікація об'єктів нерухомості.
4. Родові та власні ознаки нерухомого майна.

Ключові поняття й терміни: *нерухомість (нерухоме майно), земельна ділянка, земельне поліпшення, будівлі, житлові будинки, нежитлові будинки, споруди, передавальні пристрої.*

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: визначення категорії «нерухомість», правові особливості нерухомості у різних країнах світу, систему класифікації об'єктів нерухомості, сутнісні характеристики об'єктів нерухомості, види об'єктів нерухомості з позиції законодавства про оцінку.

уміти: відрізняти родові та власні ознаки нерухомого майна, складати класифікаційні групи об'єктів нерухомості. розрізняти земельні поліпшення.

1. Сутність категорії «нерухомість»

З теоретичної точки зору під об'єктом нерухомості мається на увазі земельна ділянка з усім нерухомим майном, яке є над нею і під нею. Тобто об'єкт нерухомості можна визначати як конус, що бере початок у центрі землі і закінчується в безповітряному просторі. Таке тлумачення на теоретичному рівні можна розглядати як всеохоплююче визначення об'єкта нерухомості. Між іншим, у кожній країні існують свої правові особливості цього поняття.

Так, наприклад, німецький цивільний кодекс до нерухомості відносить земельні ділянки, їх складові частини; річі, міцно пов'язані з ґрунтом; споруди; продукти землі поки вони зв'язані з ґрунтом; насіння, якщо воно внесене в землю; рослини й насадження. Аналогічні ознаки нерухомості містяться в Цивільних кодексах Італії, Японії, Швейцарії. Французьке право виходить із більш широкої концепції нерухомості. До нерухомості за її природою віднесені: земля та пов'язані з нею споруди, врожай, ліси тощо, а за її призначенням – машини, інструменти, сировина, що використовуються на підприємстві, сільськогосподарське знаряддя й худоба (хоча за своєю природою це майно є рухомим; якщо ж ці об'єкти виділяються зі складу господарства, то розглядаються вже як рухоме майно). Згідно із французьким законодавством підпадають під поняття «нерухомість», установлені на землю майнові права – сервітути, іпотека.

Аналіз визначень, що нормативно закріплені, а саме такі й мають практичне значення, дозволяє сформулювати єдиний загальний підхід до цього поняття: **нерухомість – це все те, що не може без зазваної шкоди бути переміщеним відносно землі, а також сама земля (земельна ділянка).**

У законодавстві України (Цивільному Кодексі України) подається таке визначення нерухомості: **нерухоме майно (нерухомість) – земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення (ст.181).** Отже, головною особливістю нерухомості є її нерозривний зв'язок із земельною ділянкою. Поза зв'язком із земельними ділянками нерухомі об'єкти (наприклад,

дерева, вирощені у спеціальних розсадниках чи будинки, призначені під знос) втрачають звичайне призначення.

Разом із тим, Цивільний кодекс України відносить до нерухомості й об'єкти, які за своєю фізичною природою є рухомими, але права на які підлягають державній реєстрації: повітряні й морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти. Юридичне визначення вказаного майна як нерухомого зумовлене тим, що воно дорого коштує й потребує особливого порядку реєстрації, передбаченого для нерухомого майна.

Звернемо увагу й на те, що згідно з Цивільним кодексом України до складу поняття «нерухоме майно» входить підприємство як єдиний майновий комплекс, до складу якого входять усі види майна, призначені для його діяльності, включаючи земельні ділянки, будівлі, споруди, устаткування, інвентар, сировину, продукцію, права вимоги, борги, а також право на торговельну марку та інші права, якщо інше не встановлено договором або законом. У зв'язку з цим саме поняття «нерухомість» розширюється: нерухомістю вже вважається не окремий об'єкт, а цілісна система об'єктів та відносин. Але варто пам'ятати, що обладнання, устаткування, яке розташоване у будівлях (наприклад, опалення, водопроводи, каналізація, ліфти тощо) відноситься до рухомого майна. Але в той же час це майно є невід'ємною частиною нерухомості. Отже, має місце перехід деяких видів рухомого майна у нерухоме. Тому під час укладання угоди щодо об'єкта нерухомості слід детально описати все рухоме майно, що включене до складу нерухомого. Варто відзначити, що має місце і зворотній процес – деякі види нерухомого майна можуть переходити у рухоме майно. Так, наприклад, ліси та багаторічні насадження згідно з визначенням нерухомості відносяться до нерухомого майна, але заготовлений ліс – це вже рухоме майно.

Специфічним різновидом нерухомості є також кондомініум. Кондомініум означає «спільну власність». У всіх країнах світу (Україна не є винятком) у багатоповерхових житлових будинках квартирами та помешканнями володіють різні типи власників. Є приватні квартири, муніципальні, відомчі, нежитлові

приміщення, зайняті підприємцями. У будь-якому будинку є місця загального користування (під'їзди, коридори, підвали, дахи і т.д.) та інженерне устаткування (ліфти, сантехнічне устаткування та інше), що обслуговує усіх, хто живе в будинку. Крім того, із будинком нерозривно пов'язана земельна ділянка, на якій він розташований та інші об'єкти, що складають із ним (із будинком) єдиний комплекс (гаражі, стоянки, дитячі ігрові майданчики тощо). Для управління й розпорядження всім цим господарством і створюються товариства або об'єднання власників – кондомініуми.

2. Нерухомість як об'єкт оцінки

При оцінці нерухомості обов'язковим є застосування Національного стандарту №2 «Оцінка нерухомого майна».

Відповідного ст. 3 зазначеного нормативно-правового акту об'єкти оцінки поділяються на:

- земельні ділянки (їх частини), що не містять поліпшень;
- земельні ділянки (їх частини), що містять земельні поліпшення;
- земельні поліпшення.

Земельна ділянка – частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, визначеними щодо неї правами. Під час оцінки, земельна ділянка розглядається як частина земної поверхні або простір над та під нею висотою і глибиною, що необхідні для здійснення земельних покращень.

Земельне поліпшення – результати будь-яких заходів, що призводять до зміни якісних характеристик земельної ділянки та її вартості. До земельних покращень належать матеріальні об'єкти, розташовані в межах земельної ділянки, переміщення яких є неможливим без знецінення цих об'єктів та зміни їх призначення, а також результати господарської діяльності або проведення певного виду робіт, що спричинили зміну рельєфу, умов освоєння земельної ділянки.

Земельними поліпшеннями є будівлі, споруди, передавальні пристрої та багаторічні насадження (див. рис. 1.1).

Будівлі – це земельні поліпшення, я яких розташовані приміщення для перебування людини, розміщення рухомого майна, збереження матеріальних цінностей, здійснення виробництва тощо. Як основні конструктивні елементи будинки мають стіни й дах.

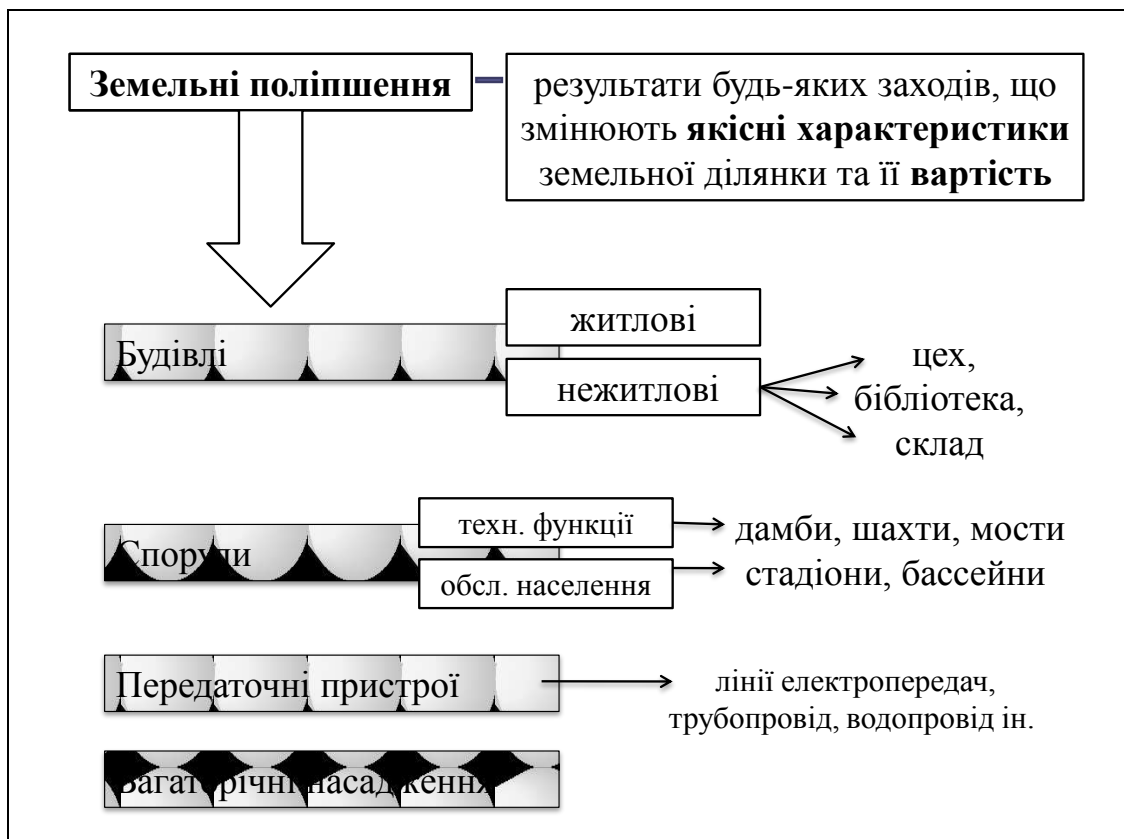


Рис. 1.1. Види земельних поліпшень.

Якщо будівлі примикають один до одного і мають спільну стіну, але кожен із них є самостійним конструктивним цілим, їх вважають окремими об'єктами. Зовнішні прибудови до будівлі, що мають самостійне господарське значення, окремо розташовані будівлі котелень, а також надвірні будівлі (склади, гаражі, огороження, сараї, забори, колодязі та ін.) є самостійними об'єктами. Вбудовані приміщення, призначення яких інше, ніж призначення будівлі (наприклад, у житловому будинку є вбудовані приміщення, що призначені під магазин, перукарню, відділення зв'язку, банку тощо), входять до

складу цього будинку. До складу будинку входять внутрішні комунікації, необхідні для експлуатації будинку: система опалення з устаткуванням, включаючи котельну установку; внутрішня мережа водопроводу, газопроводу, каналізації з усіма пристроями; внутрішня мережа електроосвітлювальної електропроводки; внутрішні телефонні і сигналізаційні мережі; ліфти.

Окремо розглядаються житлові будинки та не житлові.

До житлових будинків відносять будинки, призначені для постійного проживання, різні приміщення, що використовуються для житла, а також історичні пам'ятки, ідентифіковані, в основному, як житлові будівлі.

До складу нежитлових будинків входять будівельно-архітектурні об'єкти, призначенням яких є створення умов для виробничого процесу (наприклад, цехи, адміністративні будівлі підприємства), соціально-культурного обслуговування (наприклад, бібліотеки), збереження матеріальних цінностей (склади).

Споруди – це інженерно-будівельні об'єкти, призначені для створення й виконання спеціальних технічних функцій (наприклад, дамби, шахти, тунелі, дороги, греблі, мости), або для обслуговування населення (стадіони, басейни).

Передавальні пристрої створені для виконання спеціальних функцій з передачі енергії, речовини, сигналу, інформації будь-якого походження та виду на відстань (наприклад, лінії електропередачі, трубопроводи, водопроводи, теплові та газові мережі, лінії зв'язку тощо).

Багаторічні насадження – види штучних багаторічних насаджень незалежно від віку: плодово-ягідні, захисні, декоративні, озеленувальні насадження всіх видів; штучні насадження ботанічних садів, науково-дослідних організацій.

3. Класифікація об'єктів нерухомості

З метою аналізу ринку та управління його створенням та розвитком об'єкти нерухомості необхідно структурувати, тобто виділити ті чи інші однорідні групи. В законодавчих, нормативних, методичних актах використовується класифікація об'єктів нерухомості за різними ознаками: за фізичним, юридичним статусом, призначенням, місцем розташування, розміром, формою власності.

Визначення поняття «нерухомість» вже передбачає виділення в її структурі двох складових (а саме, залежно від походження): природних та штучних об'єктів нерухомості.

Природні об'єкти – земельна ділянка, ліси і багаторічні насадження, ділянки надр. Ці об'єкти нерухомості називають ще «нерухомістю за природою».

Штучні об'єкти складають дві категорії – житло та не житлові приміщення. Ця група об'єктів ще називається «нерухомістю за законом».

Поряд із таким поділом, нерухомість класифікується за рядом інших ознак, що сприяє більш вдалому дослідженню ринку нерухомості та полегшує розробку та застосування методів оцінки різних категорій нерухомості. Наведемо класифікацію нерухомості за ознаками, що зустрічаються найчастіше.

За характером використання (див. рис. 1.2.) розрізняють:

- ♦ житлові об'єкти нерухомості: будинки, котеджі, квартири. До житлової нерухомості відносять: малоповерхові будинки (до 3 поверхів), багатоповерхові будинки (4-9), будинки підвищеної поверховості (10-20 поверхів), висотні будинки (понад 20 поверхів). Об'єктом житлової нерухомості може бути також кондомініум, секція, під'їзд, квартира, кімната, дачний будинок;

- ♦ нерухомість для комерційної та виробничої діяльності: готелі, офісні приміщення, ресторани, магазини, фабрики, заводи, склади;

- ♦ об'єкти нерухомості для сільськогосподарських потреб: ферми, сади;

- ◆ суспільні будинки та споруди:
 - лікувально-оздоровчі (лікарні, поліклініки, будинки престарілих, санаторії);
 - навчально-виховні (дитячі садки, ясла, школи, інститути);
 - культосвітні (музеї, парки культури й відпочинку, театри, цирки, планетарії, зоопарки, ботанічні сади);
 - спеціальні будинки та споруди – адміністративні (міліція, суд, прокуратура, органи влади), пам'ятники, меморіальні споруди, вокзали, порти тощо;
- ◆ інженерні споруди (меліоративні спорудження й дренаж, шахти, тунелі, греблі, естокади) та передавальні пристрої.



Рис. 1.2. Класифікація нерухомості за характером використання.

З метою володіння виділяють: нерухомість для ведення бізнесу; для проживання власника; для інвестицій; як товарний запас.

За формою власності: приватний, державний та муніципальний фонд.

За ступенем спеціалізації:

◆ спеціалізована нерухомість – нерухомість, яка в силу свого спеціалізованого характеру досить рідко, або ніколи не здається в оренду, не продається на відкритому ринку, окрім випадків, коли ця нерухомість реалізується як частина бізнесу, що її використовує (наприклад, нафтопереробні та хімічні заводи; електростанції; музеї; бібліотеки);

◆ неспеціалізована – інша нерухомість, на яку існує попит на ринку для інвестування, використання з існуючою чи іншою аналогічною метою.

Залежно від готовності до експлуатації виділяють об'єкти нерухомості введені в експлуатацію; ті, що вимагають реконструкції чи капітального ремонту; а також недобудовані об'єкти. Недобудовані об'єкти – це об'єкти, для яких в установленому порядку не оформлені документи про їх прийняття в експлуатацію. Їх можна поділити на дві групи: об'єкти, на яких ведуться роботи, і ті, на яких роботи припинені з певних причин (консервація або повне припинення робіт).

Залежно від можливості відтворення у натуральній формі виділяють: відтворювальні об'єкти нерухомості – будинки, споруди, багаторічні насадження та невідтворювальні – земельні ділянки.

Стосовно до житлових об'єктів нерухомості можливі різні типологічні побудови.

Так, залежно від тривалості й характеру використання житла виділяють:

- первинне житло – місце постійного проживання,
- вторинне житло – заміське, яке використовується протягом обмеженого часу,
- третинне житло – призначене для короткострокового проживання (готелі тощо).

Щодо умов великих міст прийнято виділяти:

1. *Житло високого ступеня комфортності (елітне житло)*. До такого житла ставляться такі основні вимоги: розміщення у найбільш престижних районах міста; цегляні стіни; гарний вид із вікон; вільне планування; загальна площа квартир не менше 100 м²; наявність двох або більше ізольованих кімнат за конфігурацією наближених до квадрата та великої кухні (площею не менше 15 м²); цілодобова охорона; підземний гараж, паркінг, соціальний склад мешканців, близько розташовані магазини та служби побуту.

Для малоповерхових будинків котеджного типу, що входять до складу елітних, характерне: розміщення на відстані близько 1 години їзди від міста, цегляні стіни, два або більше рівнів забудови, наявність об'єктів побутового та інженерного обслуговування.

2. *Житло підвищеної комфортності*. Для об'єктів властиві такі ознаки: можливість розміщення у різних районах міста, крім місць масового будівництва дешевого панельного житла; індивідуальне планування, мінімальний розмір квартири 50-60 м², розподіл на житлову і не житлову зони, велика лоджія, наявність кількох санвузлів; обов'язково наявність місць паркування машин.

Стосовно малоповерхових будинків, розташованих у приміській зоні, основними їх характеристиками є висока міцність, довговічність, низька теплопровідність стін, забезпеченість інженерними мережами.

3. *Типове житло*. Для нього характерне розміщення в будь-якому районі міста, відповідність архітектурно-планувальних параметрів сучасним будівельним нормам і правилам.

Для малоповерхової приміської забудови важливі не тільки технічні характеристики, а й забезпеченість основними об'єктами соціально-побутового призначення.

4. *Житло низьких споживчих якостей*. Вимоги до цього типу житла досить невеликі, тому припускається, розташування в непрестижних районах, віддаленість від основних транспортних комунікацій, розміщення в перших поверхах будинків, занижені архітектурно-планувальні характеристики і т.п.

Наведена класифікація враховує переваги цільових груп споживачів житла й рівень їхньої платоспроможності.

Агентства нерухомості в основу класифікації об'єктів житлової нерухомості закладають дві групи факторів:

з одного боку, це фактори, що характеризують житло: загальна площа, поверх, висота стель, вартість;

з іншого, це фактори, що характеризують місце розташування й оточення: зона, район, вулиця, близькість до ділового центру, транспортних зупинок.

Крім наведених класифікацій об'єктів нерухомості можна зустріти й інші типологічні характеристики нерухомості за інакшими ознаками.

4. Родові та власні ознаки нерухомого майна

Маючи земельну ділянку як складову частину, всі штучні будови (об'єкти нерухомості) володіють родовими ознаками, які дозволяють відрізнити їх від рухомих об'єктів. Це:

1. **Стаціонарність, нерухомість.** Ця ознака характеризується міцним фізичним зв'язком об'єкта нерухомості із земною поверхнею та неможливістю його переміщення у просторі без фізичного руйнування й нанесення шкоди, що робить цей об'єкт непридатним для подальшого використання.

2. **Матеріальність.** Нерухомість завжди функціонує у натурально-речовій формі. Фізичні характеристики об'єкта нерухомості включають, наприклад, дані про розміри, форму, поверхню, ландшафт.

3. **Довговічність.** Термін використання нерухомості вище ніж термін використання усіх інших товарів (винятком є окремі види коштовного каміння й виробів із дорогоцінних матеріалів).

Крім загальних родових ознак нерухомості, можна виділити і власні ознаки, які визначаються конкретними показниками залежно від виду об'єкта нерухомості. Так, практично неможливо говорити про дві однакові квартири, земельні ділянки, споруди, оскільки у кожній обов'язково будуть відмінності:

розташування стосовно інших об'єктів нерухомості, до частин світу, до інфраструктури. Це свідчить про унікальність і неповторність кожного окремого об'єкта нерухомості.

Нерухомість володіє підвищеною економічною цінністю. Це зумовлено тим, що вона призначена для довгострокового використання і не споживається у процесі використання. Як правило, нерухомість має конструктивну складність, що вимагає значних витрат на підтримання її у належному стані.

Крім того, об'єкт нерухомості завжди має своє функціональне призначення, яке може бути виробничим і невиробничим. Об'єкти, що мають виробниче функціональне призначення прямо чи непрямо беруть участь у виробництві продукції, наданні послуг. Об'єкти невиробничого призначення забезпечують умови для проживання та обслуговування людей.

Нерухомість завжди виступає як об'єкт довгострокового інвестування.

Питання для самоперевірки

1. Що ви розумієте під нерухомістю?
2. Як законодавство України визначає нерухоме майно?
3. Які об'єкти відносяться до нерухомості за законодавством країн світу?
4. Назвіть основні об'єкти нерухомості.
5. Що являють собою земельні поліпшення?
6. За якими ознаками класифікується нерухоме майно?
7. Охарактеризуйте родові ознаки нерухомості.
8. Які ознаки об'єктів нерухомості відносять до власних?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. Нерухоме майно включає:

- а) усе матеріальне майно над поверхнею землі;
- б) земельні ділянки;
- в) усе, що міцно пов'язане з землею і не може бути переміщеним без завдання йому шкоди;
- г) земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на них, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення.

2. Специфічним різновидом нерухомості є:

- а) підприємство як цілісний майновий комплекс;
- б) кондомініум;
- в) багаторічні насадження.
- г) повітряні й морські судна.

3. Об'єкти нерухомості відрізняються від об'єктів рухомого майна за такими родовими ознаками:

- а) нерухомість, матеріальність, довговічність;
- б) нерухомість, висока вартість, довговічність;
- в) унікальність, висока вартість, довговічність.

4. Об'єкти нерухомості є:

- а) високоліквідними;
- б) низьколіквідними;
- в) неліквідними.

5*. До елітного житла ставляться такі основні вимоги:

- а) індивідуальне планування;
- б) розміщення у найбільш престижних районах міста;
- в) наявність місць паркування машин;
- г) розміщення у різних районах міста, окрім масового будівництва дешевого панельного житла;

- д) вільне планування;
- е) соціальний склад мешканців.

6*. Житлу підвищеної комфортності властиві такі ознаки:

- а) індивідуальне плануванням;
- б) розміщення у найбільш престижних районах міста;
- в) наявність місць паркування машин;
- г) розміщення у різних районах міста, окрім масового будівництва дешевого панельного житла;
- д) вільне планування.

7. Заміське житло, що використовується протягом обмеженого періоду часу – це:

- а) первинне житло;
- б) вторинне житло;
- в) третинне житло.

8. За таким критерієм класифікації нерухомості як «можливість відтворення у натуральній формі», земельна ділянка належить до:

- а) відтворювальних об'єктів нерухомості;
- б) невідтворювальних об'єктів нерухомості.

9*. Факторами, що характеризують житло, є:

- а) загальна площа житлового приміщення;
- б) місце розташування нерухомості;
- в) вартість нерухомості;
- г) висота стель у житловому приміщенні;
- д) оточення: близькість до ділового центра, транспортних зупинок тощо.

ТЕМА 2.

ЗЕМЕЛЬНА ДІЛЯНКА – ОСНОВА НЕРУХОМОСТІ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Сутнісна характеристика земельної ділянки як об'єкта нерухомості. Земельні відносини.
2. Економіко-планувальне зонування територій.
3. Кадастровий облік земель.

Ключові поняття й терміни: земля, земельні відносини, сервітут, зонування, нормативна ціна землі, територіальні зони, житлові зони, кадастровий облік, бонітування ґрунтів.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: сутнісну характеристику земельної ділянки, види земельних податків та зборів, призначення та необхідність зонування земель та ведення земельного кадастру.

уміти: розрізняти категорії земель за цільовим призначенням, види земельних зон, складові кадастрового обліку.

1. Сутнісна характеристика земельної ділянки як об'єкта нерухомості. Земельні відносини

Земля – це важливий ресурс, без якого неможливе життя на нашій планеті. Вона є об'єктом нерухомості, причому будь-яке інше майно, що міцно пов'язане з нею, є нерухомістю тільки через свій зв'язок із землею.

Поняття «земля» багатозначне і вживається в багатьох сенсах – як територія держави, планета, природний ресурс і ін.

Найбільший інтерес до категорії проявляється, коли мова йде про економічний та екологічний аспекти.

Економічний аспект проявляється в тому, що земля є необхідною умовою життєдіяльності людини, речовим чинником трудового процесу, головним засобом виробництва в сільському і лісовому господарстві, а також поверхнею, просторово-територіальним базисом для розміщення і розвитку всіх галузей економіки, міст. Земля є загальною умовою праці, предметом праці і засобом праці. Науковцями підраховано, що не менше 40% валового внутрішнього продукту (ВВП) створюється саме за рахунок саме землі.

Екологічний аспект землі проявляється в тому, що вона є основою існування і відтворення людського суспільства, головною частиною біосфери планети, яка має зв'язок з усіма компонентами навколишнього природного середовища – повітрям, водою, тваринним і рослинним світом, зокрема між органічною і неорганічною матерією. У цьому сенсі земля розуміється як ґрунт – поверхнева куля певної товщини, що володіє природною родючістю, тобто здатністю забезпечувати існування і розвиток живих організмів.

Суспільні відносини між людьми, які пов'язані з володінням і користуванням землею являють собою земельні відносини. Вони є складовою всієї системи виробничих відносин кожної історичної епохи.

Першою і необхідною умовою існування земельних відносин і результатом їх матеріалізації виступають соціально-економічні форми землеволодіння і землекористування, які відображають єдність соціально-економічного і виробничого типів господарювання на землі.

Другою умовою існування земельних відносин є обмеженість землі в просторі, що вимагає використовувати її у суворій і, насамперед, фіксованій кількості. Тому кожна система управління земельними ресурсами повинна передбачати певну форму реєстрації землі. Функція земельної реєстрації полягає у забезпеченні надійної і чітко визначеної основи для набуття прав володіння, користування землею та розпорядження нею. Хоча система реєстрації землі в основному спрямована на забезпечення захисту інтересів індивідуальних землевласників, вона теж є інструментом національної земельної політики і засобом підтримки економічного розвитку країни. Це

обумовлює необхідність проведення вимірювання площі і встановлення меж землеволодінь і землекористувань на земельній території, що призначена для господарського використання.

Третьою умовою існування земельних відносин є постійність розміщення землі і, на відміну від інших матеріальних факторів виробництва, вона не може бути перенесена з місця на місце.

По-різному вирішуються у країнах світу питання про форми власності на землю.

Право власності на землю в певному значенні – умовна категорія. Але на пострадянському просторі земельна ділянка може знаходитися в приватній власності, в державній власності, в комунальній власності чи колективній. Кожному власникові земельної ділянки видається свідоцтво на право власності на землю, яке підлягає реєстрації в реєстраційній книзі. Свідоцтво є документом, що засвідчує право власності на земельну ділянку, і служить підставою здійснення операцій купівлі-продажу, застави, оренди, вчинення інших дій з володіння, користування і розпорядження земельною ділянкою.

У Болгарії зупинились на варіанті існування трьох форм власності на землю: державна, громад і громадян.

Законодавством Німеччини розмежовуються поняття "землеволодіння" і "земельна власність". Під власністю тут розуміють правову владу особи над землею (річчю), під володінням – фактичну владу над нею, яка не є формою правовідносин, але може бути предметом успадкування, дарування та інших форм відчуження.

Власність на землю в Китаї відділена від землекористування і землеволодіння. Там продається право користування землею і, таким чином, земельні відносини включаються в ринкові механізми.

У законодавстві багатьох країн досить чітко простежуються тенденції посилення державного регулювання земельних відносин, в першу чергу, відносин земельної власності. Посилюється й державне втручання у використання міських земель. У 1909 році у Великобританії був прийнятий

перший закон про планування житлового будівництва, який вимагав від міської влади плани будівництва і контролював їх використання забудовниками. Після Другої світової війни державне втручання у відносини земельної власності посилилось і було закріплене в Конституціях деяких країн. Так, Конституція Італії 1947 року наклала на приватну власність на землю ряд зобов'язань з метою раціонального використання землі та справедливих соціальних відносин. До їх числа відносяться граничні розміри сільськогосподарських землеволодінь по регіонах і зонах, необхідність меліорації, пріоритет дрібної і середньої земельної власності і т. ін.

У більшості колишніх соціалістичних країн збережено значні обмеження на використання землі, що одержана у приватну власність, лімітовано максимальні і мінімальні розміри приватизованих ділянок, заборонено продаж землі іноземним громадянам.

Земельні ділянки можуть бути незабудованими і забудованими.

Незабудовані земельні ділянки – це ділянки, на яких або під якими не розташовані будівлі та споруди, що робить можливим забудову таких ділянок.

Забудовані земельні ділянки – це ділянки, на яких або під якими розташовані підприємства, будівлі, споруди.

Кожна земельна ділянка відноситься до визначеної Земельним кодексом категорії земель. Так в Україні землі за цільовим призначенням поділяються на такі категорії:

- землі сільськогосподарського призначення;
- землі житлової та громадської забудови;
- землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення;
- землі оздоровчого призначення;
- землі рекреаційного призначення;
- землі історико-культурного призначення;
- землі лісового фонду;
- землі водного фонду;

- землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення.

Земельні ділянки кожної категорії земель, які не надані у власність або користування громадян чи юридичних осіб, можуть перебувати у запасі.

Правовий режим земель визначається виходячи з їх належності до тієї або іншої категорії і дозволеного використання згідно із зонуванням територій. Відповідно до законодавства можливе перенесення земельної ділянки з однієї категорії в іншу. Але власник земельної ділянки скований в своїх діях у зв'язку зі встановленими державою обмеженнями з обороту земельної ділянки. Так землі сільськогосподарського призначення з комерційного обороту виключені і використання їх у інших цілях не допускається або обмежується.

Особлива роль відведена міським землям. Урбаністична концентрація населення та виробництва робить міські землі унікальним ресурсом. Займаючи лише відсотки від загальної площі території України, міста концентрують понад дві третини населення, більш 75 % основних промислово-виробничих фондів, майже 95% фінансово-кредитних і науково-дослідних установ: зосереджують основні соціальні, виробничі інформаційні та управлінські зв'язки. Це створює для користувачів міських земель виключно сприятливі можливості для господарювання та підприємництва. Саме в цьому полягає причина великої привабливості міст, насамперед великих, що мають могутній багатофункціональний виробничий, науковий та культурний потенціал.

Відносно земельної ділянки Земельним Кодексом України передбачається право сервітуту. Під *сервітутом* (від латів. *servitus* – підпорядкування, рабство) розуміється визнане законом право обмеженого користування чужим майном (об'єктом).

Власник нерухомого майна (земельної ділянки чи іншої нерухомості) має право вимагати від власника іншої земельної ділянки (сусідньої ділянки) надання права обмеженого користування сусідньою ділянкою (сервітуту). Обтяження земельної ділянки сервітутом не позбавляє власника ділянки права володіння, користування і розпорядження цією ділянкою.

Сервітут може встановлюватися для забезпечення проходу і проїзду через сусідню земельну ділянку, прокладання і експлуатації ліній електропередач, зв'язку та трубопроводів, забезпечення водопостачання і меліорації, а також для задоволення інших потреб власника нерухомого майна, які не можуть бути забезпечені без встановлення сервітуту.

Власник обтяженої ділянки, має право, якщо інше не передбачене законом, вимагати від осіб, на користь яких встановлений сервітут, відповідну плату за користування ділянкою.

Використання землі є платним. І світовий досвід свідчить про різноманітність форм плати за землю. Загалом нараховується понад десяти видів земельних податків та зборів. У їх числі:

- податок на земельну власність;
- податок на збільшення вартості землі (земельні поліпшення);
- податок на прибуток від землі;
- податок на право забудови;
- податок на передачу прав на землю її дарування;
- мито за реєстрацію угоди купівлі-продажу землі, тощо.

У економічно розвинутих країнах плата за землю становить 15-30% від усіх надходжень до міського бюджету.

Для купівлі та викупу земельних ділянок, а також для отримання кредиту під заставу землі застосовується нормативна ціна землі.

Нормативна ціна землі – це показник, що характеризує вартість ділянки певної якості і місцеположення, виходячи з її потенційного доходу.

Нормативна ціна землі призначена для забезпечення економічного регулювання земельних відносин при передачі землі у власність, встановленні колективно-пайової власності на землю, передачі у спадок, даруванні і отриманні банківського кредиту під заставу земельної ділянки. Забудовані земельні ділянки в містах і населених пунктах продаються за ціною, яка не може бути менше нормативної ціни і більше її триразової величини.

2. Економіко-планувальне зонування територій

Одним із важливих методів державного регулювання земельних відносин, як і управління земельними ресурсами є планування використання земель. У різних країнах воно має різну назву: у Великобританії – «Планування міської і сільської території», у Німеччині – «Упорядкування території», у Франції – «Облаштування території», в США – «Зонування».

Процес територіального планування земель у зарубіжних країнах адекватний виділенню категорій земель за цільовим призначенням та видами функціонального використання в Україні. Так, у Франції в процесі територіального планування відбувається зонування території з виділенням урбанізованих зон і земель, що зайняті лісами і заповідниками; зон спеціальної діяльності. Закон визначає порядок видачі дозволів на будівництво в зазначених зонах та порядок контролю за зонами відповідними адміністраціями.

У Бельгії в 1962 році прийнято закон про планування, відповідно до якого, на національній території виділяються зони для розміщення населення, промисловості, сільського господарства та інших цілей. При цьому сільськогосподарські землі охороняються від експропріації для промислового і житлового будівництва. У країні з 70-х років встановлено сувору процедуру використання сільськогосподарських земель для несільськогосподарських цілей.

У Італії у 1966 році прийнято закон про, так звані, «Зелені плани», відповідно до яких виділяють зони сільськогосподарських земель для вирощування певних культур.

Використання землі у багатьох країнах всіма власниками відбувається в суворій відповідності до правових режимів певних зон, хоч і регулюється це по-різному.

Таким чином, одним з важливих інструментів державного управління земельними ресурсами є зонування земель.

Теоретично *мета зонування* – сприяти поліпшенню здоров'я, підвищенню безпеки і добробуту населення. Головним засобом досягнення цієї мети є відокремлення несумісних напрямів використання землі.

Історія становлення зонування свідчить, що перші розпорядження щодо зонуванню застосовувалися багатими, щоб виключити сусідство з бідними. Наприклад, в США в 1880-х роках в Сан-Франциско були прийняті закони з метою відділення китайського населення, що живе там. Коли відкрита сегрегація була оголошена неконституційною, в місті був прийнятий закон про зонування, відповідно до якого заборонялося відкривати пральні в певних районах. Закон про зонування не суперечив конституції, оскільки стояв на варті суспільного блага, забороняючи небажане використання землі (під пральні) в деяких житлових районах. Інший приклад, швидке зростання безробіття серед конторських службовців і працівників швейних фабрик в Нью-Йорку в 1916 році призвело до зростання кількості низькооплачуваних робітниць на вулицях району Манхеттену. Господарі магазинів на багатій П'ятій авеню боялися, що поява великої кількості бідних жінок погано відіб'ється на їх бізнесі і запропонували прийняти закони про зонування, якими обмежувалися розмір і висота будівель. Закон обмежував зростання будівель контор і швейних фабрик, знижуючи тим самим кількість клерків і шушваль, що ходять по П'ятій авеню. Закон про зонування був визнаний конституційним, тому що захищав суспільне благо, обмежуючи незручності, що створюються високими будівлями (загородження світла, обмеження видимості).

Під зонуванням земель поселень слід розуміти поділ земель за їх цільовим використанням та функціональним призначенням, а також поділ земель в межах функціональних зон на територіальні зони (підзони) зі встановленням дозволеного використання земельних ділянок в межах кожної з них. Згідно з таким поділом, правовий режим використання земель визначається їх належністю до тієї або іншої функціональної зони.

Використання земельної ділянки відповідно до певного виду цільового використання або функціонального призначення земель означає

розповсюдження на режим його використання загальних вимог і обмежень, що ставляться до тих земель, які розташовані в межах певної функціональної зони.

Виділяють такі види зонування:

- функціональне;
- територіальне;
- економічне;
- містобудівне;
- правове;
- ландшафтно-екологічне;
- соціально-економічне та ін.

Завдання зонування полягає у виявленні певних властивостей територій, що сприяють або ускладнюють чи обмежують використання земель за цільовим призначенням.

Функціональне зонування – це диференціація земель населеного пункту за характером їх використання, тобто за типом функціонального призначення. Виділення таких зон дозволяє створити найкращі умови для основних форм життєдіяльності населення – праці, побуту, відпочинку, оскільки кожний із цих видів діяльності висуває специфічні вимоги до розміщення та організації територіального простору.

В основу функціонального зонування покладено такі основні принципи:

- більш чітке функціональне зонування території, концентрація промислових і комунально-складських об'єктів у промислових районах;
- створення планувальної структури, яка має забезпечити зручні та надійні транспортні зв'язки з місцями праці, проживання та відпочинку, високий рівень благоустрою та розвитку інженерної інфраструктури;
- раціональне використання земель, у тому числі несприятливих в інженерно-будівельному відношенні;

- виділення територій пріоритетного розвитку з метою одержання інвестицій;
- оздоровлення території.

Основними зонами при функціональному зонуванні є:

- сельбищна зона, призначена для розміщення житлових і суспільних будівель;
- промислова зона – для розміщення промислових, енергетичних, транспортних й інших об'єктів;
- комунально-складська – для розміщення складів, гаражів, автобаз, транспортних депо, водозаборів, очисних споруд, каналізації, теплотрас, кладовищ, що розміщуються з розривом від селитебних зон;
- зона транспорту, зв'язку та інженерних комунікацій;
- зона рекреації – парки, пляжі та інші місця відпочинку;
- зона громадського центру, спортивні зони та інші.

Територіальне зонування – диференціація земель за регламентованими правилами землекористування і забудови.

Основними територіальними зонами є:

- житлові;
- суспільно-ділові;
- виробничі;
- сільськогосподарського використання;
- інженерної і транспортної інфраструктури;
- рекреаційні;
- спеціального призначення;
- військових об'єктів та інші.

До складу *житлових зон* віднесено зони забудови індивідуальними житловими будинками, малоповерховими житловими будинками, житловими

будинками середньої поверховості, багатоповерховими житловими будинками а також зони житлової забудови інших видів.

У житлових зонах допускається розміщення об'єктів соціального і комунально-побутового призначення, що розташовані окремо або вбудовані чи прибудовані, об'єктів охорони здоров'я, об'єктів дошкільної, початкової загальної і середньої повної загальної освіти, культових будівель, стоянок автомобільного транспорту, гаражів, об'єктів, що пов'язані з проживанням громадян і не надають негативної дії на навколишнє середовище. До складу житлових зон можуть бути віднесені також території, призначені для ведення садівництва і дачного господарства.

До складу *суспільно-ділових зон* відносять зони ділового, суспільного і комерційного призначення; зони розміщення об'єктів соціального і комунально-побутового призначення; зони обслуговування об'єктів, необхідних для здійснення виробничої і підприємницької діяльності та інші зони.

До складу *приміських зон* відносять землі, міські поселення, що знаходяться за межами міста, проте утворюють з містом єдину соціальну, природну і господарську територію і не входять до складу земель інших поселень. У приміських зонах виділяються території сільськогосподарського виробництва, зони відпочинку населення, резервні землі для розвитку міста.

Економіко-планувальне зонування території, як правило, відображає загальну тенденцію в зростанні прибутковості міських земель: від периферії до центру; від ландшафтно-рекреаційних територій до виробничих і далі до сільбійських територій.

Кількість економіко-планувальних зон, а також шкала градацій індексів споживчих властивостей міських земель залежить від конкретного міста.

У Москві, наприклад, виділено 69 зон і декілька підзон. Для кожної зони встановлена своя податкова ставка. Санкт-Петербург поділений на 19 зон містобудівної цінності зі своїми власними податковими ставками.

Зонування територій спрямоване на забезпечення сприятливого середовища життєдіяльності, захист територій від дії надзвичайних ситуацій

природного і техногенного характеру; запобігання надмірній концентрації населення і виробництва, забруднення навколишнього природного середовища; охорону і використання природних територій, що особливо охороняються, зокрема природних ландшафтів, територій історико-культурних об'єктів, а також сільськогосподарських земель і лісових угідь.

Зонування земель населених пунктів ґрунтується на принципах цілісності (системності), оптимізації (баланс інтересів учасників), економічній обґрунтованості, ієрархічності, публічності (участь громадян і їх об'єднань), керованості.

Таким чином, правилами землекористування і забудови встановлюється містобудівний регламент кожної територіальної зони індивідуально, з урахуванням особливостей її розташування і розвитку, а також можливості територіального поєднання різних видів використання земельних ділянок (житлового, суспільно-ділового, виробничого, рекреаційного та інших).

3. Кадастровий облік земель

Всі земельні ділянки, незалежно від форм власності, підлягають державному кадастровому обліку.

В Україні Державній земельний кадастр – це єдина державна система земельно-кадастрових робіт та процедура визнання факту виникнення або припинення існування земельних ділянок як об'єктів права власності та користування, яка містить сукупність відомостей і документів про правовий режим цих ділянок, їх вартість, кількісну та якісну характеристику, розподіл серед власників землі та землекористувачів, у тому числі орендарів, за категоріями земель.

Основними принципами ведення державного земельного кадастру є:

- забезпечення повноти відомостей про всі земельні ділянки у межах України;

- запровадження єдиної системи просторових координат та ідентифікації земельних ділянок;
- забезпечення єдиної системи земельно-кадастрової інформації та її достовірності.

Призначенням державного земельного кадастру є визнання факту виникнення або припинення існування земельної ділянки як об'єкта права власності та об'єкта права користування і забезпечення інформацією органів державної влади та органів місцевого самоврядування, зацікавлених підприємств, установ і організацій, а також громадян з метою регулювання земельних відносин, раціонального використання та охорони земель, визначення розміру плати за землю і цінності земель у складі природних ресурсів та ресурсного потенціалу агропромислового комплексу, контролю за використанням і охороною земель, економічного та екологічного обґрунтування проектів землеустрою.

Державний земельний кадастр має певні складові: кадастрове зонування територій, кадастровий землеустрій, бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель, грошова оцінка земель та земельних ділянок, реєстрація земельних ділянок та державних актів на право власності, право користування землею і договорів оренди землі.

Кадастрове зонування територій включає:

- встановлення меж обмежень щодо використання земель, а також диференціації базової вартості землі в межах населеного пункту;
- встановлення меж кадастрових кварталів у межах населених пунктів;
- кадастрову нумерацію земельних ділянок (створення системи кадастрових номерів).

Кадастровий землеустрій – комплекс робіт, що виконуються для визначення правового режиму земельних ділянок та відновлення їх меж.

Кадастровий землеустрій включає:

- кадастрову зйомку земельної ділянки;

- погодження меж земельної ділянки з суміжними власниками землі та землекористувачами;
- відновлення меж земельної ділянки на місцевості;
- встановлення меж зон обтяжень та обмежень щодо використання землі;
- виготовлення кадастрового плану.

Бонітування ґрунтів – це порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, які мають сталий характер та суттєво впливають на урожайність сільськогосподарських культур, що вирощуються в конкретних природно-кліматичних умовах. Бонітування ґрунтів проводиться за 100-бальною шкалою для відповідних сільськогосподарських угідь. Вищим балом оцінюються ґрунти з кращими властивостями, які мають найбільшу природну продуктивність.

Економічна оцінка земель – це порівняльна оцінка землі як природного ресурсу і засобу виробництва в сільському і лісовому господарствах та просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та доходність з одиниці площі. Економічна оцінка земель різного цільового призначення проводиться для порівняльного аналізу їх ефективного використання. Дані економічної оцінки земель є основою грошової оцінки земельної ділянки різного цільового призначення.

Грошова оцінка земельної ділянки – це капіталізований рентний дохід, що забезпечується раціональним використанням земельної ділянки. Грошова оцінка земель різного цільового призначення проводиться для визначення плати за землю та вартості земельних ділянок під час укладення цивільно-правових догод. Грошова оцінка земельних ділянок для визначення плати за землю проводиться нормативним методом, а для укладення цивільно-правових догод – експертним методом.

Земельні ділянки, надані у власність або користування, в тому числі в оренду громадянам і юридичним персонам, та документи, що посвідчують

право власності та користування землею, підлягають реєстрації в Державному реєстрі земель, що є підтвердженням факту виникнення нової земельної ділянки як об'єкта права власності або права користування.

Питання для самоперевірки

1. Які особливості притаманні землі як об'єкту нерухомості?
2. Охарактеризуйте склад земель за їх цільовим призначенням.
3. Що таке об'єкти земельних відносин? Хто виступає суб'єктом таких відносин?
4. Що таке зонування земель?
5. Які види зонувань Вам відомі?
6. Що являє собою функціональне зонування території? Які розрізняють види функціональних зон?
7. Що таке територіальне зонування?
8. У чому полягає призначення ведення земельного кадастру?
9. Які складові має Державний земельний кадастр?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. Розрізняють такі форми власності на землю:

- а) приватна, державна;
- б) приватна, державна, комунальна (колективна);
- в) державна, комунальна (колективна).

2. Сервітут – це:

- а) право обмеженого у часі володіння чужим майном (земельною ділянкою);
- б) право обмеженого користування чужим майном (земельною ділянкою);

в) право обмеженого розпорядження чужим майном (земельною ділянкою).

3. Вартість земельної ділянки, що розрахована на підставі потенційного доходу являє собою:

- а) нормативну ціну земельної ділянки;
- б) грошову оцінку земельної ділянки;
- в) кадастрову оцінку земель;
- г) економічну оцінку земель.

4*. При функціональному зонуванні виділяють:

- а) сільбищну зону;
- б) виробничу зону;
- в) промислову зону;
- г) ландшафтно-рекреаційну зону;
- д) адміністративну зону.

5*. При територіальному зонуванні виділяють:

- а) сільбищні зони;
- б) житлові зони;
- в) виробничі зони;
- г) рекреаційні зони;
- д) промислові зони.

5. Кадастрову зйомку земельної ділянки здійснюють при проведенні:

- а) кадастрового землеустрою;
- б) бонітування земель;
- в) кадастрового зонування територій.

6. Кадастрову нумерацію земельних ділянок здійснюють при проведенні:

- а) кадастрового землеустрою;
- б) бонітування земель;
- в) кадастрового зонування територій.

ТЕМА 3

КОНДОМІНІУМ – СПЕЦИФІЧНИЙ РІЗНОВИД НЕРУХОМОСТІ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Сутність кондомініуму.
2. Організаційно-правова форма управління кондомініумом.

Ключові поняття й терміни: кондомініум, багатоквартирний будинок, керуюча компанія, управитель, об'єднання співвласників багатоквартирного будинку.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: сутність категорії «кондомініум», особливості регламентації відносин власності у багатоквартирному будинку, об'єкт управління у багатоквартирному будинку, виконавців управлінських функцій в кондомініумі.

уміти: розрізняти напрямки професійної діяльності по управлінню багатоквартирним будинком.

1. Сутність кондомініуму

Історія багатоквартирного житла налічує більше двох тисяч років. Перші багатоквартирні будинки, в звичному для нас розумінні, з'явилися за часів Римської імперії, коли сенат прийняв закони, що дозволяли вільним громадянам Риму володіти окремими житловими приміщеннями в міських «багатосімейних» будинках. Тоді саме і з'явився термін, що вживається сьогодні в багатьох країнах світу – «кондомініум».

У широкому розумінні цього слова, *кондомініумом* – *нерухомість, що знаходиться в сумісному володінні декількома особами*. На латинській мові кондомініум означає «сумісне володіння», тобто співволодіння.

Як тип житлових комплексів, в яких одночасно присутня приватна власність на квартири і нежилі приміщення і загальна пайова власність на місця

загального користування, кондомініуми набули широкого поширення в багатьох країнах світу. Почали вони виникати при будівництві багатоквартирних будинків, приміщення в яких ще на етапі будівництва, або відразу після його завершення продаються різним власникам, а будинок стає їх загальним майном. Таке будівництво перетворилося на надзвичайно вигідний бізнес: житло в цих будинках володіє 100% ліквідністю і приносить хороші прибутки компаніям-забудовникам.

Часто кондомініумом називають будь-який багатоквартирний будинок. Це не зовсім вірно, оскільки це не тип споруди, а форма володіння нерухомістю, при якій власникові належить одиниця житла (найчастіше квартира в багатоквартирному будинку) і право користування зручностями, якими оснащений житловий комплекс. Сюди включається право доступу до таких загальних територій, як коридори, сходи, ліфти, дитячі майданчики, парковка, а також можливість користуватися послугами фітнес-центру, басейну, тенісним кортом, кортом для сквоша, банкетним залом, розташованим на території житлового комплексу. За це стягується щомісячна плата – *condo fee*.

Купуючи нерухомість в кондомініумі, покупець купує не тільки власне житло, але і частку у володінні всім житловим комплексом: будівлями, землею, на якій вони стоять.

Залежно від країни, будівлі на території кондомініуму можуть належати або юридичним і фізичним особам, або державі; земля може бути в оренді у держави або інших осіб. Сам об'єкт може бути не тільки багатоквартирною будівлею, але і таунхаусом або будинком на воді – докомініумом (*dockominium*). Таким чином, кондомініум – різновид пайової власності, як, наприклад фракційне володіння або житлове співтовариство (*cohousing*).

У першій половині ХХ в. у Західній Європі (Німеччина, Австрія, Франція) квартири в окремих будинках почали передаватися у власність громадян. Колишні власники розпродавали свої будівлі, квартиру за квартиру, орендарям і іншим охочим отримати власне житло – так до Європи

повернулися кондомініуми. Цей підхід розповсюдився на країни Латинської Америки і Пуерто-ріко, де в 1951 р. були прийняті закони, що створили правові рамки для кондомініумів як частини корпоративного і житлового права. З Пуерто-ріко ідея загальної власності на багатоквартирні будинки розповсюдилася на США, а звідти – на Канаду.

Поняття «кондомініум» (*condominium*) прийняте в США і більшості провінцій Канади. У Сполучених Штатах даний вид нерухомості набув величезної популярності в 1990-х роках .

У канадській провінції Британська Колумбія і в Австралії поширеніше аналогічне поняття *strata title*. Австралійська система прийнята в Сінгапурі, Малайзії, на Фіджі, в ОАЕ (Дубай), в Індії. У Франції такий тип володіння носить назву *copropriete*, що означає «загальна власність», в Англії і Уельсі – *commonhold* («загальне володіння»), в Південній Африці – *Sectional Title*, власники якого складають юридичну особу. Причому в Англії перший аналог кондомініуму з'явився тільки в 2004 році, а, наприклад, в Угорщині – вже в 1924 році. Аналог в Росії – товариство власників житла, в Україні – об'єднання співвласників багатоквартирного будинку.

Близько 19% будинків в Норвегії – кондомініуми, тут вони з'явилися вперше в 1983 році; при цьому половина з них – багатоквартирні будинки, біля третини – таунхауси і 2,5% – будинки, що стоять окремо. У Швеції кондомініуми з'явилися тільки в 2009 році, оскільки в цій країні популярніше кооперативне володіння, при якому власник житла юридично не є його господарем, а набуває пай в кооперативній фірмі, розмір якого залежить від площі покупки.

Таким чином, в закордонній правовій практиці терміном «кондомініум» позначаються специфічні правовідносини, що виникають при сумісному володінні. Зокрема ці правовідносини встановлюються між власниками квартир в багатоквартирних будинках або між власниками декількох будинків, у тому числі і односімейних, що розташовані на єдиній земельній ділянці.

У Росії застосування цього терміну отримало особливу практику – ним позначали не правовідносини, а спочатку учасників цих правовідносин, а потім – їх об'єкт. Вперше поняття кондомініуму було введено Федеральним законом «Об основах федеральной жилищной политики» № 4218-1 від 24 грудня 1992 року. Згідно з зазначеним законом «кондомініум – товариство власників житлових приміщень в багатоквартирних будинках зі встановленням умов сумісного володіння і користування міжквартирними сходами, ліфтами, коридорами, дахами, технічними підвалами, позаквартирним інженерним устаткуванням, прибудинковою територією і іншими місцями загального користування». Тут цим терміном позначається специфічний суб'єкт права на нерухоме майно – товариство власників житла.

Сучасне поняття кондомініуму в Росії було введено Федеральним законом № 72-ФЗ від 15 червня 1996 року. Воно означало сукупність земельної ділянки, приміщень (включаючи житлові, нежилі і приміщення загального користування), конструкцій, що захищають, і інженерних комунікацій багатоквартирного житлового будинку або декількох односімейних будинків. Після набуття чинності нового Житлового кодексу з 1 травня 2005 року поняття кондомініуму зникло з російського законодавства.

В Україні згідно ст. 355 Цивільного кодексу України майно може знаходитися в загальній власності з визначенням частки кожного власника в праві власності (пайова власність) або без визначення таких часток (сумісна власність). У такому разі житлове приміщення (житловий будинок, квартира, кімната) може належати на праві власності як одному громадянину, так і декільком громадянам. У останньому випадку виникає право загальної власності, при якому розпорядження і користування майном, що знаходиться в загальній власності, здійснюється за угодою між всіма її учасниками.

У правовій регламентації відносин власності в багатоквартирному будинку є деякі особливості.

Багатоквартирним житловим будинком визнається будова, що розділена на окремі житлові приміщення, як правило квартири, які призначені для

мешкання громадян і відповідають відповідним будівельним, технічним, протипожежним, санітарно-гігієнічним вимогам. У структурі багатоквартирного будинку виділяються дві частини, одна з яких (окремі житлові приміщення у вигляді квартир) належить на праві власності окремим громадянам, що проживають в цих приміщеннях, а інша частина будинку знаходиться в загальній власності громадян – власників квартир в багатоквартирному будинку.

2. Організаційно-правова форма управління кондомініумом

Економічною основою демократичної правової держави є приватна власність і вільний ринок. В законодавстві Росії, України, Білорусії, Вірменії, Азербайджану, Молдови, Таджикистану до останнього часу збереглися пострадянські адміністративні схеми управління багатоквартирним будинком.

Практика показала, що державні (муніципальні) житлові організації характеризуються низькою ефективністю використання фінансових коштів, в т.ч. унаслідок штучно створеної високої зайнятості. Словацькі експерти наводять приклад житлового підприємства в м. Мартін, де спочатку працювали близько 450 працівників, а після 1991 р. залишилося тільки 145 чоловік, які справлялися з тим самим обсягом роботи. Висока частка витрат, що пов'язані з оплатою праці, залишає незначні кошти на проведення безпосередньо ремонтів, в результаті чого технічний стан будинків постійно погіршується. Штучне збереження адміністративно-централізованої державної (муніципальної) системи управління і обслуговування багатоквартирних будинків, при якій будинки «закріплені» за певними керівниками і організаціями з обслуговування, не дає можливості виникнути і розвиватися ринку житлових послуг. За таких умов приватизований житловий фонд на практиці не має методів і форм управління, які відповідають ринковому конкурентному сектору економіки, і понині управляється муніципалітетами як соціальний житловий фонд. Останніми роками в Україні і в Росії державою через законодавче

регулювання робляться значні зусилля для демонополізації системи управління і обслуговування багатоквартирних будинків, залучення приватних фірм до управління кондомініумами.

Щоб краще зрозуміти, в чому полягають відмінності і спільність принципів управління багатоквартирним будинком, розглянемо, як законодавством різних країн визначається власне об'єкт управління, хто відповідає за управління, а хто виконує управлінські функції, тобто є суб'єктом управління.

У багатьох країнах Європи, Азії, Північної і Південної Америки вживається термін «кондомініум» – єдиний комплекс нерухомого майна, що включає земельну ділянку у встановлених межах і розташовану на ній житлову будівлю, в якій житлові і нежитлі приміщення знаходяться у власності громадян або юридичних осіб, а загальне майно – в їх загальній пайовій власності.

У Росії, Україні і інших республіках колишнього СРСР в даний час застосовується поняття «багатоквартирний будинок» (БКБ), під яким розуміють будинок, що включає дві і більше квартир, що мають самостійні виходи в приміщення загального користування. До складу БКБ крім квартир можуть також входити одне або декілька нежитлових приміщень, що належать на праві власності різним особам і які не входять до складу загального майна. Загальним майном законодавством багатьох країн визнано частину допоміжних приміщень житлового комплексу – а саме: комори, гаражі, майстерні і т.і.).

БКБ, на відміну від житлових і нежитлових приміщень в ньому, як об'єкт нерухомості не є об'єктом цивільного обороту. Тільки окремі елементи загального майна БКБ можуть брати участь в цивільному обороті, але обмежено та при дотриманні певних умов. Так, можлива здача в оренду загальних приміщень БКБ (при згоді як мінімум двох третин всіх власників приміщень), передача в користування ділянки стіни або крівлі (наприклад, з метою реклами) і тому подібне. У будь-якому випадку всі доходи від використання елементів загального майна є доходами об'єднання власників

приміщень, а не керівника, і витрачаються вони на утримання загального майна будинку.

Важливою особливістю правового режиму об'єктів нерухомості в БКБ є те, що всім власникам житлових приміщень разом з приміщеннями, що належать їм, належить частка в праві загальної власності на загальне майно. Відповідно до цивільного і житлового законодавства у всіх країнах власники житлових і нежилых приміщень БКБ несуть тягар утримання не тільки приміщень, що належать їм, але і загального майна.

Законодавчо встановлюються жорсткі вимоги щодо власника стосовно його обов'язкових витрат на утримання загального майна. Як правило, частка обов'язкових загальних витрат визначається розміром частки власника в праві загальної власності на загальне майно. Чим більше площа приміщень, що належать власникові в багатоквартирному будинку, тим більший тягар витрат на утримання загального майна лежить на ньому.

Тягар утримання означає не тільки здійснення обов'язкових витрат, але і обов'язок здійснювати заходи для забезпечення збереження, безпеки, технічної справності і належного санітарного стану загального майна. Власник повинен ухвалювати рішення і піклуватися про організацію процесу утримання будинку. Якщо будинок не відповідає законодавчо встановленим вимогам до безпеки і якості об'єктів житлової нерухомості, всі власники приміщень в будинку в рівній мірі несуть відповідальність перед державними наглядовими органами.

У більшості країн Заходу контроль безпеки і технічного стану житла – практично єдина сфера, в якій перетинаються інтереси власників приміщень БКБ і органів влади. Органи державної влади і муніципалітети в Європі і Америці не беруть участі в управлінні кондомініумами, і основна причина полягає в тому, що співвідношення приватної і муніципальної власності в межах одного будинку істотно відрізняється від ситуації в республіках СНД і країнах Східної Європи.

У колишніх соціалістичних країнах в результаті приватизації виникла ситуація, коли майже в кожному будинку є декілька приміщень, що належать

муніципалітету. Відповідно до законодавства, муніципалітет, як власник неприватизованих квартир і нежитлових приміщень, володіє тими ж правами і обов'язками, що і решта власників. Представництво інтересів міста в товаристві здійснює уповноважений співробітник адміністрації або іншої міської служби.

На Заході, особливо в США, де історично велика частина житлового фонду знаходиться в приватній власності, під приватизацією розумілася не масова безкоштовна передача житла громадянам, а його продаж. На продаж виставлялися будинки цілком. Таким чином, в США і західноєвропейських країнах житлові будинки або повністю належать одному власникові – муніципалітету, або одному або декільком приватним особам. На Заході немає будинків, де одночасно були б муніципальні і приватні квартири.

Таким чином, в західних країнах муніципалітет не є особою, що безпосередньо зацікавлена в яких-небудь внутрішніх справах об'єднань власників житла, і домовласники в кондомініумі не відчують тиску з боку міської влади при вирішенні будь-яких питань, що стосуються їх будинку. Власники житла в кондомініумах не вимагають від муніципалітетів проведення ремонтів і організації утримання своїх будинків або допомоги в цьому. У західних країнах, де історично склалося інше відношення до власності на житло, участь в управлінні власним БКБ сприймається власниками квартир як перевага, а не тягар.

Міжнародний досвід передбачає три способи управління багатоквартирним будинком (кондомініумом):

- безпосереднє управління власниками приміщень в багатоквартирному будинку;
- управління керуючою організацією;
- управління Товариством власників житла або Об'єднанням співвласників багатоквартирного будинку.

Відносини між домовласниками по управлінню загальним майном реалізуються в рамках асоціації (товариства) власників житла, яка в обов'язковому порядку створюється і реєструється для управління

кондомініумом, і кожен власник квартири або нежилого приміщення автоматично є членом асоціації. Створення об'єднання власників житла БКБ у всіх країнах є обов'язковим, окрім Російської Федерації, України і Киргизстану, де було ухвалено рішення про добровільність членства в товаристві.

Найбільш поширеною організацією управління житловими будинками в Україні, які в результаті приватизації стали кондомініумами, є об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), що створюються з метою поліпшення утримання житлового фонду, раціонального використання платежів жителів приватизованих і неприватизованих квартир. Подібні об'єднання відомі в Англії, Америці, Франції. В Україні досвід створення ОСББ є у Києві, Одесі, Миколаєві, Львові і інших містах.

Порядок утворення та діяльність ОСББ регулюється Законом України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку», Цивільним, Житловим та Земельним кодексами України, іншими нормативно-правовими актами та статутом об'єднання.

Перевагами утворення ОСББ на думку науковців є таке:

– ОСМД – неприбуткова організація, тому квартплата членів ОСМД, що поступає на банківський рахунок, не оподатковується;

– за малозабезпеченими громадянами залишаються права на державні субсидії по оплаті комунальних послуг і квартплати;

– власники житла самі визначають і ухвалюють рішення, на які потреби і скільки витратити коштів. Вони можуть контролювати якість виконаних робіт по обслуговуванню будинку, використання квартплати, витрат на утримання будинку, дотацій і субсидій;

– члени ОСМД отримують право на свій розсуд використовувати нежилі, допоміжні приміщення будинку, технічне устаткування, прибудинкову територію і отримувати з цього дохід на користь кондомініуму. Крім того, за ними залишається право продавати, здавати в наймання, заповідати своє майно спадкоємцям;

– за згодою учасників кондомініуму малозабезпеченим його членам може бути скасована квартплата, або вони можуть відпрацьовувати її своєю працею на благо суспільства співвласників будинку;

– через ОСМД легше і ефективніше захищати права мешканців в суді.

Таким чином, об'єднання створюється для забезпечення і захисту прав його членів та дотримання їхніх обов'язків, належного утримання та використання неподільного і загального майна, забезпечення своєчасного надходження коштів для сплати всіх платежів, передбачених законодавством та статутними документами.

Основна діяльність цього утворення полягає у здійсненні функцій, що забезпечують реалізацію права власників приміщень на володіння та користування спільним майном членів об'єднання, належне утримання будинку та прибудинкової території, сприяння членам об'єднання в отриманні житлово-комунальних та інших послуг належної якості за обґрунтованими цінами та виконання ними своїх зобов'язань, пов'язаних з діяльністю об'єднання.

За законом, як вже зазначалося вище, об'єднання визнається «неприбутковою організацією і не має на меті отримання прибутку для його розподілу між членами об'єднання». Поряд із статусом неприбутковості, воно «може здійснювати господарську діяльність для забезпечення власних потреб безпосередньо або шляхом укладення договорів з фізичними чи юридичними особами». Тобто, об'єднання не сплачує податок на прибуток, включається до реєстру неприбуткових організацій, але може отримувати доход від господарської діяльності без оподаткування, якщо ці доходи йдуть на статутну діяльність, а не розподіляються між членами об'єднання.

Майно об'єднання складається з неподільного і загального майна:

Неподільне майно – неподільна частина житлового комплексу, яка складається з частини допоміжних приміщень, конструктивних елементів будинку, технічного устаткування, які забезпечують належне функціонування житлового будинку.

До неподільного майна відноситься:

- частина допоміжних приміщень, конструктивних елементів, технічного устаткування будинки, які не можуть бути розділені між власниками приміщень будинку і без яких не може бути належного утримання будинку і прибудинкової території;

- конструктивні елементи будинку – частини споруди, які забезпечують її цілісність і необхідні технічні умови функціонування (фундамент, що несе стіни, поверхові перекриття, сходові марші, конструкції даху, крівля, в'їзна група і тому подібне);

- технічне устаткування будинку – інженерні комунікації і технічні пристрої, які забезпечують санітарно-гігієнічні умови і безпечну експлуатацію квартир (загальні будинкові мережі тепло-, вода-, газо-, електропостачання, бойлерні та елеваторні вузли, устаткування протипожежної безпеки, вентиляційні канали, ліфти, центральні розподільні щити електропостачання, а також елементи впорядкування прибудинкової території);

Загальне майно – частина допоміжних приміщень житлового комплексу, які можуть використовуватися згідно з їх призначенням (комори, гаражі, зокрема підземні, майстерні і тому подібне).

Загальне майно перебуває у спільній частковій власності співвласників багатоквартирного будинку. Неподільне майно перебуває в суспільній сумісній власності співвласників багатоквартирного будинку і не підлягає відчуженню.

Об'єднання може мати як у власності, так і в користуванні земельну ділянку. Вона надається йому відповідним органом місцевого самоврядування.

Члени об'єднання ухвалюють рішення щодо управління неподільним майном будинку. Частка в загальному об'ємі обов'язкових платежів на утримання і ремонт неподільного майна будинку встановлюється пропорційно до загальної площі житлових і нежитлих приміщень, які знаходяться у власності фізичних або юридичних осіб.

Органами управління об'єднання є загальні збори його членів, правління і ревізійна комісія.

Найвищим органом управління є загальні збори. Шляхом скликання загальних зборів об'єднання має право:

- створювати органи управління та визначати умови їх діяльності та оплати;
- приймати рішення щодо надходження та витрати коштів об'єднання;
- визначати порядок утримання, експлуатації та ремонту неподільного і загального майна відповідно до статуту;
- давати згоду на укладення договорів на виконання робіт та надання послуг для об'єднання;
- встановлювати розміри платежів, зборів і внесків членів об'єднання, а також відрахувань до резервного і ремонтного фондів;
- виключати зі свого складу членів об'єднання, які не виконують своїх обов'язків;
- брати на баланс майно об'єднання;
- для виконання статутних завдань здійснювати необхідну господарську діяльність у порядку, визначеному законом.

Правління об'єднання складає щорічний кошторис надходжень і витрат на наступний фінансовий рік. Кошторис повинен передбачати такі статті витрат:

- а) поточні витрати;
- б) витрати на оплату комунальних та інших послуг;
- в) витрати і накопичення на ремонт будинку;
- г) інші витрати.

Для накопичення коштів на ремонт неподільного і загального майна і термінового усунення збитку, який виник у результаті аварій або непередбачених обставин, в обов'язковому порядку створюються ремонтний і резервний фонди об'єднання. Кошти цих фондів акумулюються на рахунку об'єднання в банківських установах і використовуються виключно за цільовим призначенням.

Таким чином, один з основних напрямів діяльності ОСМД по управлінню БКБ – утримання загального майна.

Поняття «утримання будинку» можна розглядати в двох значеннях:

- утримання як несення тягаря витрат;
- утримання як діяльність, що забезпечує збереження і належний стан майна.

Власники, зобов'язані утримувати майно, що належить їм, в т.ч. зобов'язані управляти цим майном, а саме: ухвалювати рішення і організувати діяльність по забезпеченню збереження загального майна, його належного технічного і санітарного стану, безпечних і комфортних умов мешкання (включаючи забезпечення комунальними послугами); вирішувати питання користування приміщеннями, загальним майном і прибудинковою земельною ділянкою; оплачувати утримання загального майна і надання комунальних послуг.

Управління загальним майном БКБ можна розглядати як дворівневу систему, яка доповнюється різними способами обслуговування.

Перший рівень управління – ухвалення сумісних рішень власниками приміщень: визначення цілей управління БКБ (тобто визначення рівня його технічного стану, безпеки, комфортності, який має бути забезпечений); вибір способу управління (хто здійснюватиме управлінські функції); встановлення розміру плати за утримання загального майна. Здійснення такого управління – право і обов'язок власників приміщень.

Другий рівень управління – організація виконання рішень (здійснення управлінських функцій). Таке управління може здійснюватися самими власниками або виконавцями, що залучаються – керівником або організацією, що управляє.

У світовій практиці під професійною діяльністю по управлінню житловою нерухомістю розуміються будь-які дії організації, що управляє, або керівника відносно об'єкту нерухомості, направлені на досягнення цілей, які окреслені власником нерухомості.

Існують різні підходи на те, що саме відносити до діяльності по управлінню житловою нерухомістю. Більшість джерел інформації про управління кондомініумом за кордоном зазначають такі напрями професійної діяльності по управлінню БКБ:

- організація фізичного збереження об'єкту нерухомості;
- управління обслуговуванням і ремонтом;
- фінансове управління, складання бюджету, створення резервних фондів;
- адміністративне управління, організація загальних зборів власників і засідань правління;
- робота з підрядниками;
- вирішення кадрових питань;
- управління ризиками і страхування.

З наведеного переліку видно, що управління є окремим, спеціальним видом діяльності, що не обмежується лише організацією обслуговування і ремонтом, і вимагає певної кваліфікації і навиків. Для управління необхідні інженерно-будівельні, економічні, юридичні знання, а також знання в галузі фінансів, організації праці та психології. Ось чому певні переваги мають керівні організації, які можуть дозволити собі мати в штаті самих різних фахівців, що необхідні для управління БКБ.

У Росії і низці інших країн колишнього СРСР досить активно обговорюється питання про висування до професійних керівників спеціальних вимог, які дозволили б захистити власників житла від некомпетентності або недобросовісності керівників.

У Росії і Україні спеціальних нормативних вимог або обмежень діяльності організацій, що управляють, немає: їх діяльність не ліцензується, страхування відповідальності і сертифікація є добровільними. Проте, органи місцевого самоврядування можуть проводити відкритий конкурс з вибору керівної організації для управління БКБ. Така керівна організація не повинна бути банкрутом, мати заборгованість, адміністративні правопорушення. Крім того, вибрана організація повинна надати муніципалітету забезпечення

виконання своїх зобов'язань по управлінню будинком – нотаріально завірену копію договору про страхування відповідальності або договору про заставу депозиту, або банківську гарантію.

Такі заходи встановлені тому, що проведення відкритих конкурсів муніципалітетами є тимчасовим виключенням із загального правила самостійного вибору способу управління самими власниками приміщень, а також тому, що необхідно мінімізувати негативні наслідки вибору керівної організації муніципалітетами, а не самими власниками. Власники приміщень повинні мати можливість вибирати керівника з різних претендентів на цю роль і керуватися при виборі власними критеріями.

У більшості країн світу не встановлюються ніякі законодавчі обмеження на діяльність керуючих організацій і індивідуальних керівників, вони працюють по договорах з власниками житла. У окремих випадках від керівників вимагається ліцензія. Наприклад, у ряді штатів США керівник повинен отримати ліцензію департаменту торгівлі або іншого уповноваженого штатом органу, якщо його робота пов'язана із здачею приміщень в оренду і збором орендної плати на користь власника будівлі. Також керівник повинен мати ліцензію, якщо він пропонує власникові провести реконструкцію або модернізацію будівлі, що вимагає великих грошових вкладень. Обидва випадки підпадають під поняття "управління фінансами і інвестиціями", а така діяльність ліцензується в багатьох країнах світу.

Роботи, пов'язані з технічним і санітарним обслуговуванням будинків і проведенням ремонтних робіт, зазвичай ліцензуються в обов'язковому порядку, але ліцензії отримують безпосередньо підрядні фахівці-ремонтники, і керівник не несе відповідальності за порушення підрядчиками умов ліцензування.

Як правило, ринок сам формує вимоги до керуючих компаній, невиконання цих вимог робить компанію неконкурентоздатною. Перш за все це відноситься до страхування організацією (керівником) своєї цивільної і матеріальної відповідальності, що виникає у різі, якщо неправильні дії

керівника завдали збитку клієнтові-власникові. Страхування відповідальності керівників розвинене в більшості країн Європи і Америки.

Конкурентоспроможність керівної організації підвищує наявність сертифікатів, що підтверджують її професіоналізм, досвід і фінансову стабільність, а також відповідність професійним стандартам.

В Угорщині закон «Про товариства власників житла» встановлює, що керівниками кондомініумами можуть бути тільки ті особи, які пройшли відповідну професійну підготовку. З 1999 р. в країні діють курси навчання по спеціальностях «керівник кондомініумом» і «керівник нерухомістю».

Таким чином, необхідність здобування спеціальної освіти для роботи керівником виникає не через законодавчі вимоги, а через вимоги ринку: власники не довірять управління своїм майном некваліфікованим фахівцям. І навпаки, наявність сертифікатів про спеціальну освіту, особливо загально визнаних на національному або міжнародному рівні, підвищує шанси замовлення і високу оплату своєї праці.

Питання для самоперевірки

1. Що таке «кондомініум»?
2. Назвіть особливості майнових відносин в кондомініумі.
3. У чому полягають основні функції управління кондомініумом?
4. Які особливості управління кондомініумами в різних країнах?
5. Які можливі схеми управління багатоквартирним будинком?
6. Яка сфера діяльності керівника в кондомініумі?
7. Які вимоги висуваються до керівників кондомініуму?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. Терміном «кондомініум» позначаються:

- а) специфічні правовідносини, що виникають при сумісному володінні нерухомістю;
- б) різновид колективної власності на нерухоме майно;
- в) нерухомість, що знаходиться у власності муніципалітету;
- г) специфічні правовідносини, що виникають при сумісному володінні виключно житловою нерухомістю.

2. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку є:

- а) підприємницькою структурою;
- б) неприбутковою організацією;
- в) прибутковою організацією;
- г) громадською організацією.

3*. Позитивними сторонами створення ОСББ є:

- а) підвищення якості послуг з обслуговування;
- б) створення комфортних умов проживання;
- в) збільшення водоспоживання;
- г) зменшення заборгованості.

4. На практиці ОСББ частіше за все звертається за послугами по обслуговуванню будинку та прибудинкової території до:

- а) приватних фірм;
- б) житлово-експлуатаційних підприємств комунальної форми власності;
- в) вдаються до самообслуговування.

5. Вищий орган управління в ОСББ – це:

- а) управитель;
- б) правління;
- в) опікунська Рада;
- г) загальні збори.

5. Обслуговування ОСБД передбачає залучення приватних фірм:

- а) так;
- б) ні.

Практичні завдання

Завдання 1.

Постановка завдання. Визначити чистий операційний дохід керуючого житловим фондом.

Вихідні дані. У житловому комплексі налічується 50 квартир. Місячна ставка орендної плати по кожній із квартир становить \$500. Всі орендні договори укладаються строком на 1 рік. Середньорічна оборотність квартир становить 40%. Час, необхідний у середньому для того, щоб новий орендар зайняв квартиру, що пустує, дорівнює 2 місяці. Безнадійні борги оцінюються у 50% від річного відсотка заборгованості по орендній платі. Винагорода керуючого – \$3000 на рік, для проживання в даному комплексі йому надається квартира. Постійні видатки з комплексу дорівнюють \$40 000, змінні \$300 на кожну зайняту квартиру у розрахунку на рік. У резерв на заміщення відраховується 3% дійсного валового доходу.

Завдання 2.

Постановка завдання. Визначити розмір субсидії на житлово-комунальні послуги, яку потрібно надати власнику житла на місяць, та суму коштів, яку повинен сплатити власник житла за отримані житлово-комунальні послуги після отримання субсидії.

Вихідні дані.

1. Сім'я власника житла складається з 3 осіб, в тому числі однієї дитини непрацездатного віку.
2. Сім'я відповідає всім вимогам щодо надання субсидії.
3. Сукупний дохід сім'ї за останні півроку дорівнює 12500 грн.
4. Сім'я мешкає в квартирі загальною площею 68 кв. м і отримує житлово-комунальні послуги, обсяг яких та тарифи наведені в таблиці.

Таблиця

Вид послуги	Норма споживання послуги		Фактичне поживання послуги		Тариф за одиницю послуги	
	од. вимір.	кіль-кість	од. вимір.	кіль-кість	од. вимір.	кіль-кість
1. Експлуатація житла	кв.м / чол	21,0	кв.м	68,0	грн./кв.м	0,48
2. Теплопостачання (опалення житла)	кв.м / чол	21,0	кв.м	68,0	грн./кв.м	3,73
3. Гаряче водопостачання	куб.м /чол	4,0	куб.м	12,0	грн./куб.м	6,15
4. Холодне водопостачання	куб.м /чол	10,0	куб.м	30,0	грн./куб.м	2,114
5. Каналізація	куб.м /чол	14,0	куб.м	42,0	грн./куб.м	0,29
6. Газопостачання	грн. / чол.	3,48	грн.	10,44	грн./ чол.	3,48
7. Електропостачання	квт.год.	75	квт.год	250	грн./квт.год	0,248

5. Прожитковий мінімум, що встановлений державою, дорівнює 1017 грн. на одну особу на місяць.
6. Встановлена законом межа сплати комунальних послуг в залежності від середньодушового доходу сім'ї на місяць дорівнює:
 - 10% - якщо дохід нижче прожиткового мінімуму;
 - 15% - якщо дохід вище прожиткового мінімуму.

ТЕМА 4.

РИНОК НЕРУХОМОСТІ У СИСТЕМІ РИНКІВ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Ринок нерухомості: поняття, функції, особливості.
2. Види ринків нерухомості.
3. Суб'єкти ринку нерухомості.
4. Ринок нерухомості як інтегрована категорія ринку.

Ключові поняття й терміни: ринок нерухомості, первинний ринок нерухомості, вторинний ринок нерухомості, покупці, продавці, професійні учасники ринку нерухомості.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: сутнісну характеристику ринку нерухомості, основні функції та особливості ринку нерухомості, суб'єктну структуру ринку нерухомості, основні процеси функціонування ринку нерухомості, види ринків нерухомості за різними класифікаційними ознаками.

уміти: розрізняти інституційних та не інституційних учасників ринку нерухомості, базові складові процесів функціонування ринку нерухомості.

1. Ринок нерухомості: поняття, функції, особливості

Важливою складовою будь-якої національної економіки – є ринок нерухомості, оскільки нерухомість – основна частина національного багатства, на яку, за підрахунками науковців, припадає понад 50% світового багатства. Без ринку нерухомості не може бути ринку взагалі; інші види ринків (ринок праці, ринок капіталу, ринок товарів та послуг) для свого існування повинні мати або орендувати приміщення. З огляду на це, ринок нерухомості слід розглядати як

сукупність відносин навколо операцій з існуючими об'єктами нерухомості. З іншого боку ринок нерухомості охоплює сферу вкладення капіталу в нові об'єкти нерухомості, тобто комплекс відносин, пов'язаних зі створенням нових об'єктів.

З огляду на сказане вище, ринок нерухомості можна визначити як сукупність відносин навколо операцій з об'єктами нерухомості: створення нових або розвитку існуючих, купівлі-продажу, іпотеки, оренди тощо (див. рис.4.1).

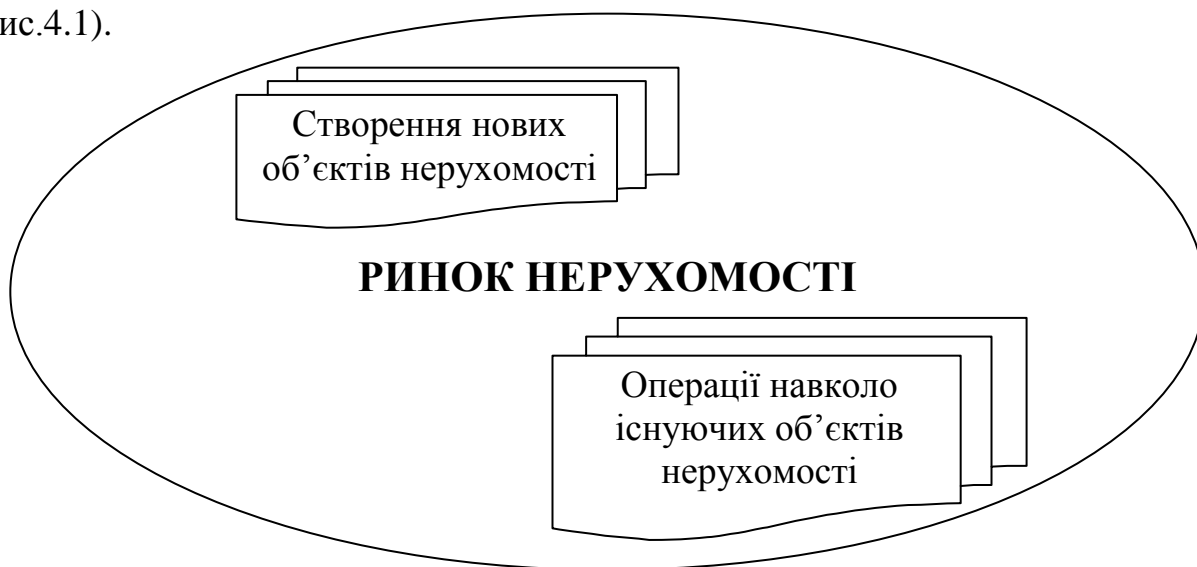


Рис. 4.1. Сутність ринку нерухомості

Функціонування ринку нерухомості як елементу ринкової структури характеризують певні особливості, які розкриваються через функції цього ринку. Основними функціями ринку нерухомості є інформаційна, ціноутворююча, посередницька, інвестиційна, соціальна, стимулююча, сануюча (див. рис. 4.2).

Ринок нерухомості – досить складний та, так би мовити, унікальний ринок з певними, властивими йому особливостями. Основними з них є такі:

- локальність ринку, тобто незмінне місцезосташування об'єктів нерухомості;
- унікальність усіх об'єктів нерухомості, що обумовлює відмінність у їх цінах;



Рис. 4.2. Функції ринку нерухомості

- низька ліквідність – тривалий час перебування на ринку На ринку житлової нерухомості в середньому об'єкти експонуються 1-1,5 місяців, на ринку комерційної нерухомості терміни експонування досягають 6 місяців і більше;

- невідповідність високої ціни на об'єкти та фінансових можливостей покупців, що вимагає можливості отримання кредиту в більшості випадків на здійснення угод із нерухомим майном;

- низька взаємозамінюваність об'єктів, це обумовлено тим, що попит на об'єкти визначається не стільки споживчими якостями самих об'єктів, скільки їх місцем розташування, станом інфраструктури в районі, де знаходиться об'єкт (наявністю доріг, метрополітену, підприємств торгівлі, побутового обслуговування, місць відпочинку);

- низька еластичність пропозиції. Якщо є попит, то збільшити кількість пропозиції швидко – складно, оскільки будинки будуються довго (від декількох місяців до декількох років);

- необхідність державної реєстрації угод;

- вкладення капіталу в нерухомість: товари на ринку нерухомості є не лише засобом задоволення власних потреб покупця, але й об'єктом їх інвестиційної діяльності.

Окрім перерахованого, для ринку нерухомості характерні ще й такі особливості:

1) циклічний характер. Цикли в розвитку ринку нерухомості не збігаються в часі з циклами в національній економіці. Спад на ринку нерухомості передує спаду економіки в цілому, і, відповідно, підйом настає раніше, ніж в економіці. Це означає, що стан ринку нерухомості є своєрідним індикатором тенденцій в економіці: якщо на ринку нерухомості ситуація погіршується, то незабаром настане погіршення ситуації в національній економіці, і навпаки – за поліпшенням ситуації на ринку нерухомості настане підйом у національній економіці;

2) високий ступінь регулюючого державного впливу. Держава стосовно об'єктів нерухомості як до будь-якого товару не виявляє претензій щодо їх реалізації, але водночас контролює режим використання й порядок реалізації цих об'єктів;

3) зростання вартості об'єктів нерухомості. Об'єкт нерухомості є одним із товарів, вартість на які не тільки практично завжди стабільна, але й має тенденцію до поступового зростання із часом;

4) високий рівень трансакційних витрат (витрат, що супроводжують взаємовідносини економічних агентів, у тому числі пов'язані з укладанням угод). У середньому такі витрати складають 5-7% від ціни об'єкта нерухомості.

З огляду на особливості даного виду ринків, ринок нерухомості відрізняється від інших ринків рядом факторів, що ускладнюють його аналіз. Це, в першу чергу, складність отримання достовірної інформації про угоди з

нерухомістю, з огляду на те, що вони часто носять конфіденційний характер. По-друге, це – обмежена кількість аналогічних угод (а іноді навіть їх відсутність взагалі).

2. Види ринків нерухомості

Ринок нерухомості має складну, розгалужену структуру й диференціювати його можна за різними ознаками (див. рис. 4.3).

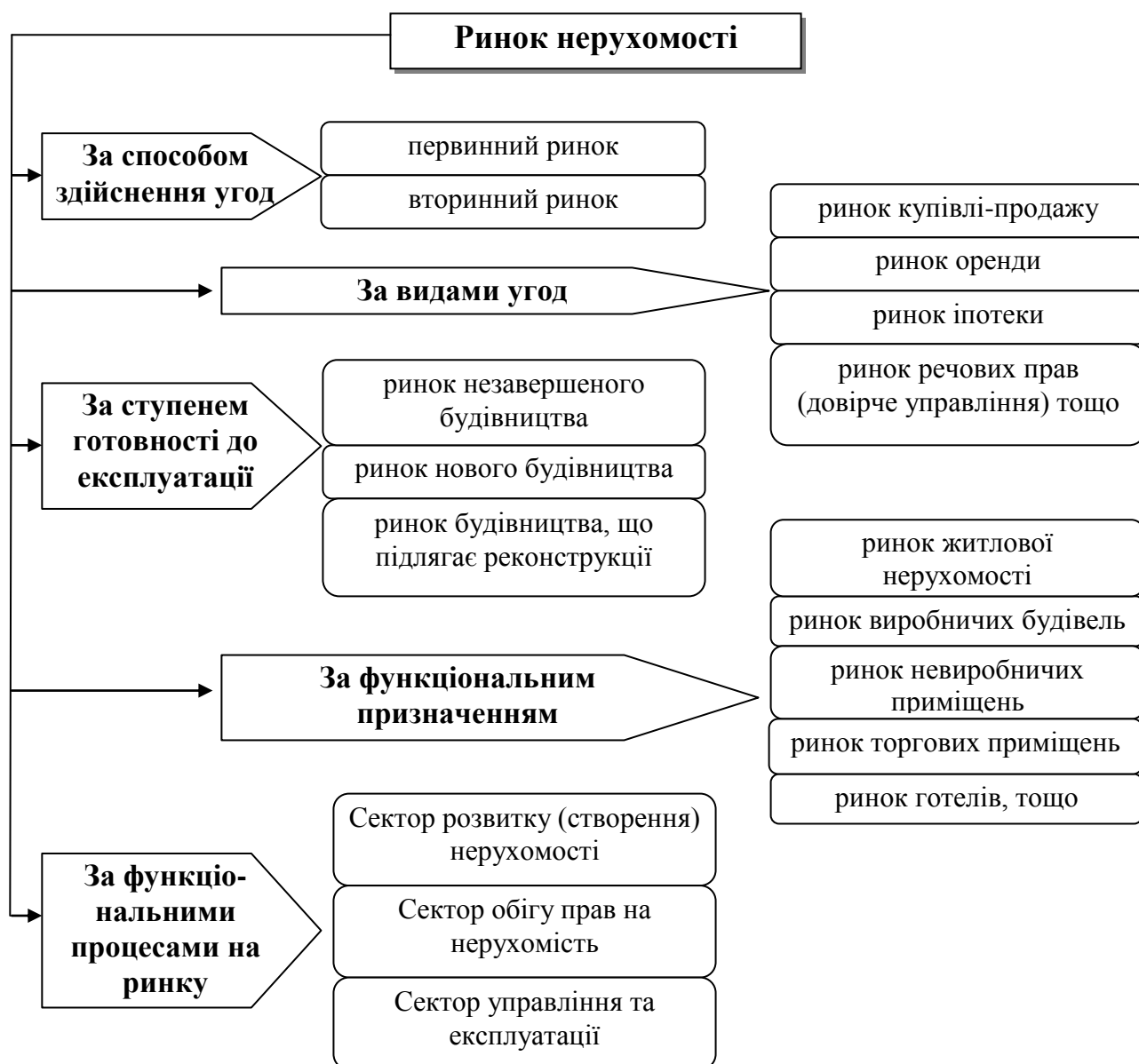


Рис. 4.3. Види ринків нерухомості

За способом здійснення операцій ринок нерухомості поділяють на первинний і вторинний.

Під **первинним ринком** нерухомості прийнято розуміти сукупність операцій, що здійснюються зі знову створеними, а також приватизованими об'єктами. Він забезпечує передачу об'єктів нерухомості в економічний обіг.

Під **вторинним ринком** нерухомості розуміють сукупність операцій, що здійснюються з уже створеними об'єктами, що перебувають в експлуатації та пов'язані з перепродажем або з іншими формами переходу об'єктів нерухомості від одного власника до іншого.

Первинний і вторинний ринки, виступаючи двома частинами єдиного ринку нерухомості, взаємно впливають один на одного. Наприклад, ціни на вторинному ринку – це особливий орієнтир, який показує, наскільки рентабельним є нове будівництво при існуючому рівні витрат.

По різному реагують первинний та вторинний ринок нерухомості на зміну економічної ситуації в цілому як на національному, так і на регіональному рівнях. Наприклад, при зниженні попиту, вторинний ринок нерухомості може досить гнучко реагувати на це зменшенням пропозиції та падінням цін, нижня межа яких визначається трьома факторами: ціною придбання об'єкта, фінансовим становищем продавця й відповідністю рівня його доходів рівневі поточних витрат на утримання нерухомості. Діапазон зниження цін або пропозиції може бути досить широким.

На первинному ринку нерухомості ситуація інша. Нижня межа ціни визначається рівнем витрат на будівництво. Разом із тим тут складніше як зменшити так і збільшити пропозицію. У будівельному процесі задіяний ряд організацій, кожна з яких зацікавлена у використанні своїх потужностей і ресурсів, і припинити будівельний процес миттєво неможливо. Настільки ж неможливо й швидко збільшити пропозицію – процес створення об'єктів нерухомості триває місяці або навіть роки. Пропозиція на первинному ринку є абсолютно нееластичною в короткостроковому періоді.

Отже, вторинний ринок є більш інертним через те, що рішення на ньому приймається безліччю осіб, а мотивація продажу більш розмита, ніж на первинному ринку нерухомості, де продаж – це необхідна фаза, що забезпечує повернення вкладених коштів.

За функціональним процесами, що відбуваються на ринку нерухомості, виділяють такі три його сектори:

- сектор розвитку (створення) об'єктів нерухомості;
- сектор управління (експлуатації) об'єктами нерухомості;
- сектор обігу прав на раніше створені об'єкти нерухомості.

Сектор розвитку (створення) об'єктів нерухомості відповідає за організацію системи розвитку об'єктів нерухомості, розвиток територій і безпосередньо розвиток (створення) об'єктів нерухомості. Це інвестиційно-будівельний етап розвитку об'єктів нерухомості, що передбачає інвестиційний задум, визначення призначення об'єкта нерухомості, його проектування, землевідведення, будівництво (реконструкція), здача в експлуатацію).

Сектор управління (експлуатації) нерухомості – експлуатація, ремонт, підтримка – відстежує ступінь впливу тих чи інших факторів, або інших товарних характеристик об'єктів нерухомості на їх доходність. Саме звідси виходить запит до сектору розвитку на створення найбільш доходних типів об'єктів нерухомості. При недостатній розвиненості сектору управління запит сектору розвитку передається безпосередньо із сектору обігу.

Сектор обігу прав на об'єкти нерухомості – продаж, оренда тощо, формує ринкову ціну на об'єкти нерухомості.

Більш детально процеси функціонування ринку нерухомості в розрізі трьох складових представлені у табл. 4.1.

Процеси функціонування ринку нерухомості

Основні	Складові	Базові
Розвиток (створення) об'єктів нерухомості	Організація системи розвитку об'єктів нерухомості	Удосконалення структури, функцій, нормативно-інструктивної бази державних та комунальних органів, які займаються землекористуванням та містобудуванням
		Удосконалення процедур взаємодії державних органів та комерційних структур
		Юридичне супроводження операцій з розвитку об'єктів нерухомості
		Інформаційне забезпечення розвитку об'єктів нерухомості
		Навчання та підвищення кваліфікації персоналу
	Розвиток територій	Землеустрій, контроль за використанням земель та їх охорона
		Економічний та соціальний моніторинг
		Містобудування та його проектування
		Оцінка земельних ресурсів та інвестиційних проектів, фінансування розвитку територій
		Створення (розвиток) інженерно-транспортної інфраструктури території
	Оподаткування земельної ділянки	
	Розвиток (створення) об'єкта нерухомості	Вибір місцезнаходження та призначення об'єкта нерухомості, узгодження землевідведення

		Забезпечення оптимальної схеми фінансування проекту розвитку об'єкта нерухомості	
		Отримання дозволів та погоджень	
		Залучення, фінансування та контроль за роботою підрядних організацій	
		Страхування ризику будівництва	
		Оподаткування будівництва	
		Реєстрація об'єкта нерухомості	
Управління (експлуатація) об'єктами нерухомості	Організація, експлуатація та управління об'єктами нерухомості	Створення (найм) юридичної чи фізичної особи – управителя об'єктом нерухомості	
		Юридичний супровід управління об'єктом нерухомості	
		Інформаційне забезпечення управління об'єктом нерухомості	
		Навчання та підвищення кваліфікації персоналу	
	Управління об'єктами нерухомості	Управління об'єктами нерухомості	Фінансовий аналіз та оцінка об'єкта нерухомості
			Фінансування експлуатації та модернізації об'єкта нерухомості
			Технічна експлуатація об'єкта нерухомості
			Забезпечення дотримання норм і правил взаємовідносин органів влади, власників, орендарів, управителя
			Оподаткування об'єкта нерухомості
			Страхування об'єкта нерухомості

Обіг прав на об'єкти нерухомості	Організація системи обігу прав на об'єкти нерухомості	Створення системи іпотечного кредитування обороту нерухомості
		Створення та розвиток підприємницьких структур (ріелтерських компаній)
		Інформаційне забезпечення обігу нерухомості, маркетинг, реклама
		Навчання та підвищення кваліфікації персоналу
	Передача прав власності на об'єкти нерухомості та реєстрація договорів	Купівля-продаж, обмін, оренда, найм, застава, спадкування, укладання договору довірчого утримання
		Виконання судових рішень, повернення за векселем
		Передача в оперативне управління та повне господарське ведення справи
		Приватизація (реприватизація), націоналізація
	Фінансування обігу прав на об'єкти нерухомості	Оцінка вартості об'єкта нерухомості
		Одночасна оплата угоди, оплата протягом певного періоду
		Кредитування купівлі, іпотечне кредитування, цільове дотування та субсидіювання купівлі, накопичування коштів
		Страхування угоди
		Оподаткування угоди

3. Суб'єкти ринку нерухомості

На ринку нерухомості сформувалися та активно діють різноманітні ринкові структури, що сприяють ефективності його обороту. Економічними суб'єктами ринку нерухомості є: покупці (орендарі), продавці (орендодавці), професійні учасники ринку нерухомості.

Покупці (орендарі) – інвестори, що вкладають власні, запозичені чи залучені кошти й забезпечують їх цільове використання. Покупець – головний суб'єкт ринку нерухомості. Ним може бути фізична і юридична особа, а також орган державного управління, які мають право на дану операцію за законом. Саме для покупців і працює вся структура ринку нерухомості.

Продавці (орендодавці) – власники об'єктів нерухомості – будь-яка юридична чи фізична особа, що має право власності на об'єкт нерухомості (домогосподарства, підприємства всіх форм власності, фонди держмайна, органи, уповноважені місцевою владою).

Професійні учасники ринку нерухомості – посередники, що обслуговують процеси на ринку нерухомості.

Склад професійних учасників визначається переліком процесів, що відбуваються на ринку за участю держави, та переліком видів діяльності комерційних структур. Відповідно професійних учасників ринку нерухомості можна поділити на інституціональних та не інституціональних.

Інституціональні учасники представляють інтереси держави й діють від її імені. Сюди відносять організації наступного профілю:

- органи державної реєстрації прав на нерухомість і договорів із нею,
- організації, що регулюють містобудівний розвиток, землевпорядкування й землекористування:
 - ❖ державні та регіональні органи, що займаються інвентаризацією землі, створенням земельного кадастру, зонуванням територій, оформленням землевідведення;
 - ❖ державні і регіональні органи архітектури та містобудування, які затверджують, узгоджують містобудівні плани забудови територій і

поселень, створюють містобудівний кадастр, видають дозволи на будівництво;

- органи, що займаються затвердженням й узгодженням архітектурних і будівельних проектів,
- органи, що проводять інвентаризацію та облік будівель;
- органи технічної, пожежної інспекції, які здійснюють нагляд за будівництвом та експлуатацією будинків і споруд.

Не інституціональні учасники працюють на комерційній основі. До них належать:

- підприємці, які здійснюють комерційну діяльність на ринку нерухомості відповідно до закону;
- брокери, що надають послуги продавцям і покупцям при здійсненні правочинів щодо об'єктів нерухомості;
- оцінювачі, що надають послуги власникам, інвесторам, продавцям і покупцям з незалежної оцінки вартості об'єкта нерухомості;
- фінансисти (банкіри), що фінансують операції на цьому ринку;
- девелопери, що займаються створенням і розвитком об'єктів нерухомості;
- редевелопери, які займаються розвитком та перетворенням (вторинною забудовою) територій;
- проектувальники й будівельники, що працюють на комерційній основі;
- юристи, що займаються юридичним супроводженням;
- страховики, що займаються страхуванням об'єктів, договорів, професійної відповідальності;
- аналітики, які досліджують ринок нерухомості та готують інформацію для прийняття стратегічних рішень щодо його розвитку;
- фінансові аналітики, що займаються фінансовим аналізом інвестиційних проектів;
- фахівці в галузі навчання й підвищення кваліфікації персоналу;
- маркетологи та інші учасники.

Суб'єктну структуру ринку нерухомості можна представити як на рис. 4.4.

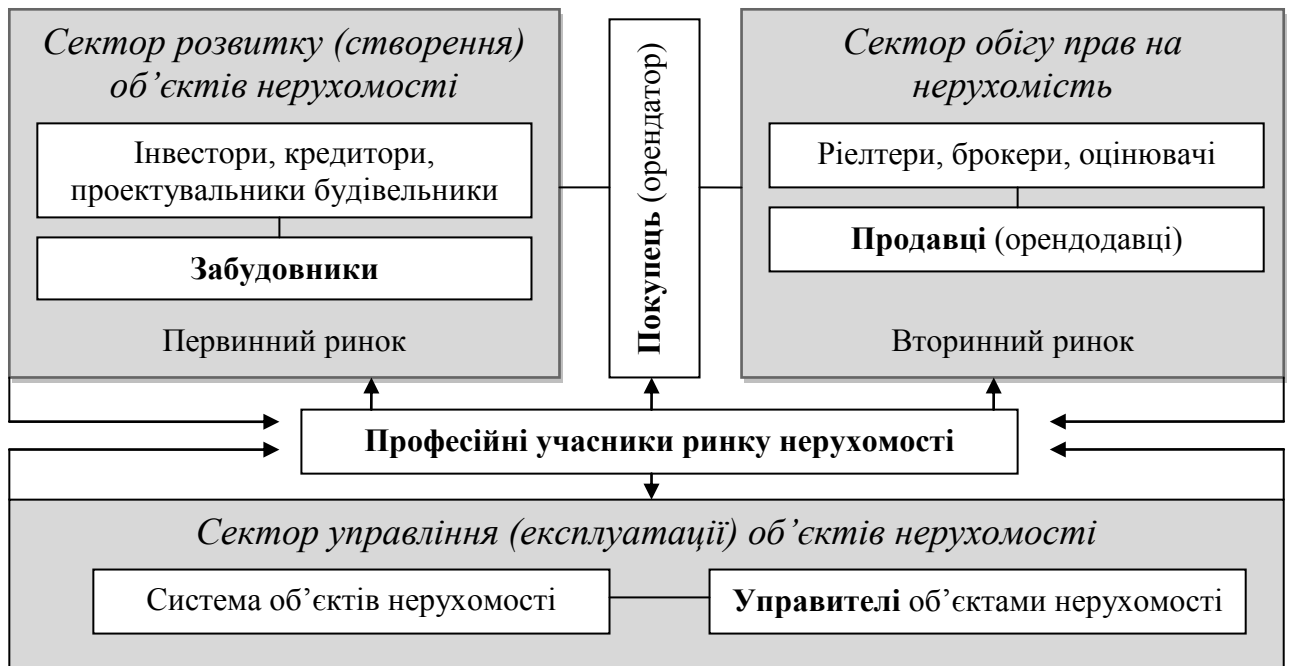


Рис. 4.4. Суб'єктна структура ринку нерухомості

Відносини між учасниками ринку нерухомості регулюються відповідними державними органами влади та органами місцевого самоврядування, а також різними нормативними документами та законодавчими актами.

4. Ринок нерухомості як інтегрована категорія ринку

В умовах сучасної ринкової економіки ринок нерухомості можна охарактеризувати з трьох позицій:

1. Як сферу вкладення капіталу в об'єкти нерухомості та систему економічних відносин, що виникають під час операцій з нерухомістю. Такі відносини виявляються між інвесторами в процесі купівлі-продажу об'єктів нерухомості, іпотеки, здачі в оренду і т.і.
2. Як сферу, де об'єкти нерухомості виступають як товари особливого роду.

3. Як ринок послуг, що створює умови для життєдіяльності й життєзабезпечення людини у всій багатогранності їх властивостей та виявів.

Таким чином, *ринок нерухомості – інтегрована категорія, якій властиві риси ринків інвестицій, товарів та послуг.*

Найбільш поширеною є точка зору щодо ринку нерухомості як різновиду інвестиційного ринку. У зв'язку з цим прийнято виділяти певні ознаки, що підтверджують наявність структурної залежності ринку нерухомості з інвестиційним ринком:

- наявність інвесторів-продавців та інвесторів-покупців;
- використання інструментів погодження інтересів продавців та покупців;
- наявність економічних відносин між продавцями та покупцями;
- економічне співвідношення між вартістю та споживчою вартістю товарів;
- наявність потенційних споживачів, зацікавлених у певному товарі;
- отримання доходу від об'єкта інвестування;
- необхідність управління для отримання доходу.

Слід відмітити, що нерухомість більшою мірою ніж інші активи потребує ефективного управління задля отримання прибутку. Звідси випливає, що для більшості інвесторів нерухомість як об'єкт інвестування – це досить складний актив, а для тих з них, що володіють достатніми знаннями у сфері управління нерухомістю, вона може бути об'єктом інвестування, що дозволить отримати більший прибуток порівняно з іншими об'єктами вкладення капіталу.

Таким чином, з одного боку, нерухомість може розглядатися як частина загального інвестиційного портфелю, що дозволяє знизити загальний ризик інвестування, з іншого – як самостійний актив. За таких умов купівля об'єктів нерухомості – це не просто купівля-продаж товару, а рух капіталу, тобто вартості, що приносить прибуток.

Інша точка зору щодо ринку нерухомості пов'язується з тим, що нерухомість приваблива як товар, необхідний для виробництва чи особистого споживання, тобто нерухомість – товар особливого роду. Товаром на ринку нерухомості є земельна ділянка з належними їй природними ресурсами (грунтом, водними, мінеральними та рослинними ресурсами), а також будинки, споруди, розміщені на них.

Особливі характеристики об'єктів нерухомості як товару досить різноманітні. Мова йде і про три групи характеристик об'єктів нерухомості:

- фізичні характеристики об'єкта нерухомості (площа земельної ділянки, приміщення, прибудинкової території; благоустрій; планування будинку/квартири; внутрішня та зовнішня обробка тощо);
- юридичний та майновий статус (місцерозташування об'єкта, реєстраційний номер, дата державної реєстрації прав власності, форма володіння об'єктом і т.і.);
- економічні угоди з об'єктом нерухомості (інвентаризаційна ціна, експлуатаційні витрати, комунальні послуги, валюта домінування ціни пропозиції, курс валюти на дату пропозиції та інші).

Взаємозв'язок ринку нерухомості та ринку послуг проявляється насамперед в тому, що об'єкти нерухомості призначені для обслуговування конкретних процесів:

- промислові об'єкти – для реалізації виробничо-технологічних процесів;
- житло – для забезпечення житлових потреб;
- земельні ділянки – для забезпечення сільськогосподарського виробництва, промислового та громадського будівництва, рекреаційних потреб.

Отже, ринок нерухомості має власну сутнісну характеристику, суб'єктну структуру та виступає інтегрованою категорією, якій властиві риси ринків товарів, інвестицій та послуг.

Питання для самоперевірки

1. Що ви розумієте під ринком нерухомості?
2. Які основні функції виконує ринок нерухомості?
3. Які особливості властиві ринку нерухомості?
4. За якими класифікаційними ознаками розрізняють види ринків нерухомості?
5. Що слід розуміти під первинним та вторинним ринком нерухомості? Як вони реагують на зміну економічної кон'юнктури?
6. Назвіть економічних суб'єктів ринку нерухомості.
7. Хто такі професійні учасники ринку нерухомості?
8. Які комерційні структури належать до не інституціональних учасників ринку нерухомості?
9. Що мається на увазі, коли мова йде про інтеграцію ринку нерухомості з ринком інвестицій, товарів та послуг?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. Ринок нерухомості слід розглядати як:

- а) сукупність відносин навколо операцій з існуючими об'єктами нерухомості;
- б) сферу вкладання капіталу в нові об'єкти нерухомості;
- в) комплекс відносин зі створення нових об'єктів нерухомості;
- г) сукупність відносин навколо операцій з об'єктами нерухомості.

2. Яка з функцій ринку нерухомості забезпечує «встановлення зв'язків між споживачами, попитом та пропозицією»?

- а) ціноутворююча;
- б) посередницька;
- в) стимулююча;
- г) інформаційна.

3. Який з ринків нерухомості швидше реагує на зміну економічної ситуації країні?

- а) первинний ринок нерухомості;
- б) вторинний ринок нерухомості.

4. Низька ліквідність ринку нерухомості передбачає:

- а) тривалий час перебування товару на ринку;
- б) обмежений у часі термін експонування об'єктів нерухомості;
- в) безмежний термін експонування об'єктів нерухомості.

5. Передачу об'єктів нерухомості в економічний обіг забезпечує:

- а) первинний ринок нерухомості; б) вторинний ринок нерухомості.

6. Головним суб'єктом на ринку нерухомості є:

- а) продавець (орендодавець);
- б) покупець (орендатор);
- в) посередник.

7. Учасників ринку нерухомості, що обслуговують процеси функціонування ринку нерухомості та діють на комерційній основі, прийнято називати:

- а) інституціональними учасниками ринку нерухомості;
- б) не інституціональними учасниками ринку нерухомості;
- в) професійними посередниками.

8*. У секторі обігу прав на нерухомість задіяні такі посередники ринку:

- а) брокери; б) забудовники;
- в) інвестори; г) ріелтори;
- д) оцінювачі.

9. Фінансовий аналіз та оцінка об'єктів нерухомості розглядаються як базовий процес функціонування такого сектору ринку нерухомості:

- а) сектору розвитку (створення) об'єктів нерухомості;
- б) сектору управління (експлуатації) об'єктами нерухомості;
- в) сектору обігу прав на об'єкти нерухомості.

10. Базовими процесами функціонування такого сектору ринку нерухомості як «Обіг прав на об'єкти нерухомості» є:

- а) купівля-продаж нерухомості;
- б) технічна експлуатація об'єктів нерухомості;
- в) страхування об'єктів нерухомості.

ТЕМА 5

ОСНОВНІ ЗАСАДИ
ПРОФЕСІЙНОЇ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Необхідність оцінювання вартості майна.
2. Нормативно-правова та методична база експертної оцінки.
3. Професійна оціночна діяльність: форми, суб'єкти та об'єкти.
4. Вимоги до суб'єктів оціночної діяльності. Їх права та обов'язки.

Ключові поняття й терміни: оцінка вартості майна, професійна оціночна діяльність, об'єкт оцінки, майно, майнові права, суб'єкт оціночної діяльності, незалежна оцінка, кваліфікаційне свідоцтво, сертифікат суб'єкта оціночної діяльності.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: сутність та необхідність оцінювання вартості майна, передумови впровадження експертної оцінки, правову базу експертної оцінки, форми професійної оціночної діяльності, професійні вимоги до оцінювачів майна.

уміти: розуміти сфери використання експертної оцінки, користуватися законодавством України з оціночної діяльності, розрізняти об'єкти оцінки, відрізняти учасників процесу оцінювання.

1. Необхідність оцінювання вартості майна

Для планування економіки на всіх рівнях, а також для аналізу результатів діяльності з управління об'єктами власності надзвичайно важливе значення має їх оцінювання. Оцінюватися можуть різні якості й параметри, але найбільше практичне значення має грошова оцінка вартості майна.

У кожного, хто намагається реалізувати свої права власника, виникає ряд питань, і найважливішим з них є питання про вартість об'єкта власності. Особливо велике значення оцінка має для власника, якщо він виступає учасником будь-якої угоди зі своїм майном. Так, наприклад, оцінка вартості має велике значення для потенційного покупця чи продавця – при визначенні обґрунтованої ціни угоди (купівлі-продажу, міни чи іншого відчуження); для кредиторів – при прийнятті рішення про надання позики; для орендодавців – при встановленні орендної плати, прив'язаної до ринкової вартості об'єкта оренди; для інвесторів – при визначенні базової та майбутньої вартості проекту розвитку бізнесу; а також для власників земельних ділянок; страхових компаній; держави та суспільства в цілому.

Між учасниками трансакційних процесів майже завжди існує конфлікт:

- ✓ продавець бажає продати об'єкт якомога дорожче, а покупець – навпаки – купити дешевше;
- ✓ орендодавець бажає, щоб його майно коштувало дорожче, а орендатор вважає, що воно коштує дешевше, і тому плата за його оренду повинна бути нижчою тощо.

Вирішити цей конфлікт інтересів учасників має незалежний оцінювач, який повинен компетентно оцінити об'єкт оцінки, аргументовано переконати учасників у тому, що розрахована ним сума і є та об'єктивна вартість, яка відображає цінність об'єкта на ринку в даний момент часу та в даному місці. Світовий досвід показав, що якщо в угодах із майном не бере участі незалежний професійний оцінювач, то в однієї зі сторін угоди виникає враження, що вона ошукана.

Під **оцінкою вартості майна** слід розуміти *визначення (прогнозування) вартості майна на певну дату відповідно до поставленої мети* та за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами з оцінки майна.

Оцінка майна є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності та свідчить про обґрунтовану думку незалежної сторони стосовно ринкової вартості цього майна.

Датою оцінки є дата, станом на яку здійснюються процедури оцінки майна та визначається його вартість.

Оцінка вартості будь-якого об'єкта власності є впорядкованим процесом визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який цей об'єкт приносить у певний момент часу в умовах конкретного ринку.

Об'єктивна потреба у професійних та незалежних оцінювачах виникає у будь-якій країні з розвитком ринкових відносин. Не є винятком і Україна. Після набуття незалежності та постійної трансформації економіки до ринкових умов у країні зародилася, розвивалася та набула законодавчої та нормативної основи оціночна діяльність (у розвинутих країнах оцінка як професійна діяльність з'явилася ще у 30-х роках ХХ ст., в Україні – на початку 90-х років).

З часів здобуття Україною незалежності професійна оцінка вітчизняного бізнесу пов'язувалася з проведенням приватизації. Об'єктами оцінки як правило виступали відкриті акціонерні товариства, які створювалися у процесі приватизації державних та комунальних підприємств. Сьогодні ж ситуація змінюється кардинально: спостерігається постійне зростання потреби у професійному оцінюванні майна, а разом з тим, впроваджуються норми, які регулюють правові засади здійснення оцінки різних об'єктів власності та професійної оціночної діяльності.

2. Нормативно-правова та методична база експертної оцінки

Головним законодавчим актом, який регулює сьогодні процес оцінки майна та майнових прав у нашій державі, є Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», прийнятий у 2001 році. Але відзначимо, що і до прийняття цього Закону в країні були певні законодавчі підстави для проведення оцінки. Так, питання оцінки майна, яке приватизувалося, неодноразово згадувалися, зокрема, у наступних Законах: «Про приватизацію майна державних підприємств» – ст.20; «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» – ст.9; «Про особливості приватизації об'єктів незавершеного будівництва» – ст.9. Наведені законодавчі документи свого часу стали імпульсом становлення та розвитку професійної оціночної діяльності в Україні. Адже з часом усі питання, що стосувалися оцінки майна у зв'язку з його приватизацією, знайшли своє відображення у прийнятій «Методиці оцінки вартості майна при приватизації» (від 22.06.1998 року № 1114).

Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» (далі Закон про оцінку) визначає правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки. В ньому визначається: що таке професійна оціночна діяльність, в яких формах вона може здійснюватися; коли виникає необхідність оцінювати майно, та наводиться перелік випадків, за яких вартість того чи іншого майна повинна визначатися експертом-оцінювачем обов'язково; об'єкт оцінки; суб'єкти оціночної діяльності, їх права та обов'язки, вимоги до суб'єктів та інше.

Згідно із законом (ст. 7), ***проведення оцінки майна є обов'язковим у випадках:***

- створення підприємств (господарських товариств) на базі державного майна, або майна, що є у комунальній власності;
- реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств (господарських товариств) з державною часткою майна (часткою комунального майна);
- виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна);
- визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника зі складу такого товариства;
- приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є у комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;
- переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;
- оподаткування майна;
- визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;
- в інших випадках за рішенням суду або у зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів.

Однак власник має право оцінювати майно і на свій розсуд (проводити добровільну оцінку). Він повинен знати вартість власності, щоб обґрунтувати та відстоювати свою позицію у взаєминах з іншими економічними суб'єктами.

Закон про оцінку містить певні обмеження на проведення оцінки майна. Так, відповідно до ст. 8 не допускається проведення оцінки майна оцінювачем, який має родинні зв'язки з фізичною особою-замовником або керівниками юридичної особи, яка є замовником оцінки; також не допускається проведення

оцінювачем оцінки майна, що належить йому або оцінювачам, що працюють разом з ним.

Методичне регулювання оцінки (ст. 9 Закону про оцінку) здійснюється у відповідних нормативно-правових актах з оцінки, якими є:

а) положення (національні стандарти) з оцінки майна, що затверджуються Кабінетом Міністрів України;

б) методики та інші нормативно-правові акти, які розробляються з урахуванням положень (національних стандартів) і затверджуються Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України.

Розроблення нормативно-правових актів з оцінки майна здійснюється на засадах міжнародних стандартів оцінки.

Положення (національні стандарти) з оцінки майна, по-перше, містять: визначення понять, принципів оцінки, методичних підходів та особливостей оцінки відповідного майна залежно від мети оцінки, вимоги до змісту звіту про оцінку майна та порядок його рецензування; а по друге, визначають випадки застосування та випадки обмеження застосування оцінювачами методичних підходів до розрахунку різних видів вартості майна.

В Україні розроблення положень (національних стандартів) з оцінки здійснюється на засадах міжнародних стандартів оцінки з урахуванням національного законодавства.

На сьогоднішній день в Україні розроблені такі національні стандарти:

▪ *Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»*, затверджений постановою Кабінету Міністрів від 10 вересня 2003 року № 1440. Стандарт є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки майна та майнових прав суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які відповідно до законодавства здійснюють рецензування звітів про оцінку майна. Він містить такі розділи: «Загальні положення», «База оцінки та порядок її визначення», «Методичні підходи до оцінки майна та їх основні засади», «Загальні вимоги до проведення незалежної оцінки майна», «Загальні вимоги до складання звіту про оцінку та підготовку висновку про вартість майна».

▪ *Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна»*, затверджений постановою Кабінету Міністрів від 28 жовтня 2004 року № 1442. Стандарт містить такі частини: «Загальна частина», «Особливості застосування методичних підходів» та «Особливості оцінки окремих видів нерухомого майна».

▪ *Національний стандарт №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів»*, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 р. N 1655. Стандарт є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки цілісного майнового комплексу суб'єкта господарювання суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які відповідно до законодавства здійснюють рецензування звітів про оцінку цілісного майнового комплексу.

▪ *Національний стандарт N4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»*, затверджений постановою Кабінету Міністрів від 3 жовтня 2007 року № 1185. Стандарт є обов'язковим для застосування суб'єктами оціночної діяльності під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності, а також особами, які здійснюють відповідно до законодавства рецензування звітів про оцінку. Може також застосовуватись для визначення розміру збитків, завданих у зв'язку з неправомірним використанням об'єктів права інтелектуальної власності.

Що стосується **методик та інших нормативно-правових актів**: постановою Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 року затверджено нову «Методику оцінки майна» № 1891. Цей документ готувався як нова редакція «Методики оцінки вартості майна під час приватизації», яка нині втратила чинність. Нову назву методика отримала з огляду на те, що вона має застосовуватися не тільки для проведення оцінки майна в ході його приватизації, а й в інших випадках, віднесених Законом про оцінку до обов'язкових.

Більш повний перелік нормативно-правових документів України з оціночної діяльності представлено у додатку А.

3. Професійна оціночна діяльність:

форми, суб'єкти та об'єкти

Професійна оціночна діяльність – це діяльність оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності, яка полягає в організаційному, методичному та практичному забезпеченні процесу оцінки майна, розгляді та підготовці висновків щодо вартості об'єкта оцінювання.

Ця діяльність може здійснюватися у таких формах:

- *практична діяльність* з оцінки майна, яка полягає у практичному визначенні вартості майна та виконанні всіх процедур, пов'язаних із нею. Практична діяльність з оцінки майна може здійснюватися виключно суб'єктами оціночної діяльності, визначеними такими відповідно до ст. 5 Закону про оцінку (див. нижче);
- *консультаційна діяльність*, яка полягає у наданні консультацій з оцінки майна суб'єктам оціночної діяльності, замовникам оцінки або іншим особам у письмовій або усній формах;
- *рецензування звітів про оцінку майна*: полягає у критичному розгляді звітів про оцінку та наданні висновків щодо їх повноти, правильності виконання, відповідності застосованих процедур оцінки вимогам нормативно-правових актів з оцінки;
- *методичне забезпечення оцінки майна* – розробка методичних документів з оцінки та надання роз'яснень щодо їх застосування;
- *навчальна діяльність оцінювачів* – участь у навчальному процесі з професійної підготовки оцінювачів.

Процес оцінювання передбачає наявність оцінюваного об'єкта і оцінюючого суб'єкта.

Згідно з Законом про оцінку, **об'єктом оцінки** є майно та майнові права, які підлягають оцінюванню.

Майном, що може оцінюватися, вважаються об'єкти в матеріальній формі, будівлі, споруди, машини, обладнання, транспортні засоби тощо;

нематеріальні активи, у тому числі об'єкти права інтелектуальної власності; цілісні майнові комплекси всіх форм власності.

Майновими правами, що можуть оцінюватися, визначаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від права власності, у тому числі права, які є складовими частинами права власності (право володіння, розпорядження, користування), а також інші специфічні права (наприклад, право використання природних ресурсів) та права вимоги.

У національному стандарті №1 об'єкти оцінки класифікуються на об'єкти оцінки у матеріальній та нематеріальній формі, у формі цілісного майнового комплексу.

Об'єктами оцінки у матеріальній формі є нерухоме майно (нерухомість) та рухоме майно. Нерухоме майно – земельна ділянка без покращень або земельна ділянка з поліпшеннями, які нерозривно з нею пов'язані (будівлі, споруди), а також інше майно, що згідно з законодавством належить до нерухомого майна. Рухоме майно – матеріальні об'єкти, які можуть бути переміщеними без заподіяння їм шкоди.

Об'єкти оцінки у нематеріальній формі – об'єкти, які не існують у матеріальній формі, але дають змогу отримати певну економічну вигоду. До них належать фінансові інтереси (частки (паї, акції), опціони, інші цінні папери та їх похідні, векселі, дебіторська та кредиторська заборгованість тощо), а також майнові права.

Об'єкти оцінки у формі цілісного майнового комплексу – об'єкти, сукупність активів яких дає змогу проводити певну господарську діяльність. Цілісними майновими комплексами є підприємства, а також їх структурні підрозділи (цехи, виробництва, дільниці тощо), які можуть бути виділені в установленому порядку у самостійні об'єкти або зареєстровані як самостійні суб'єкти господарської діяльності.

Учасниками процесу оцінювання є: суб'єкти оціночної діяльності, та замовники (див. рис. 5.1).

Учасники процесу оцінки

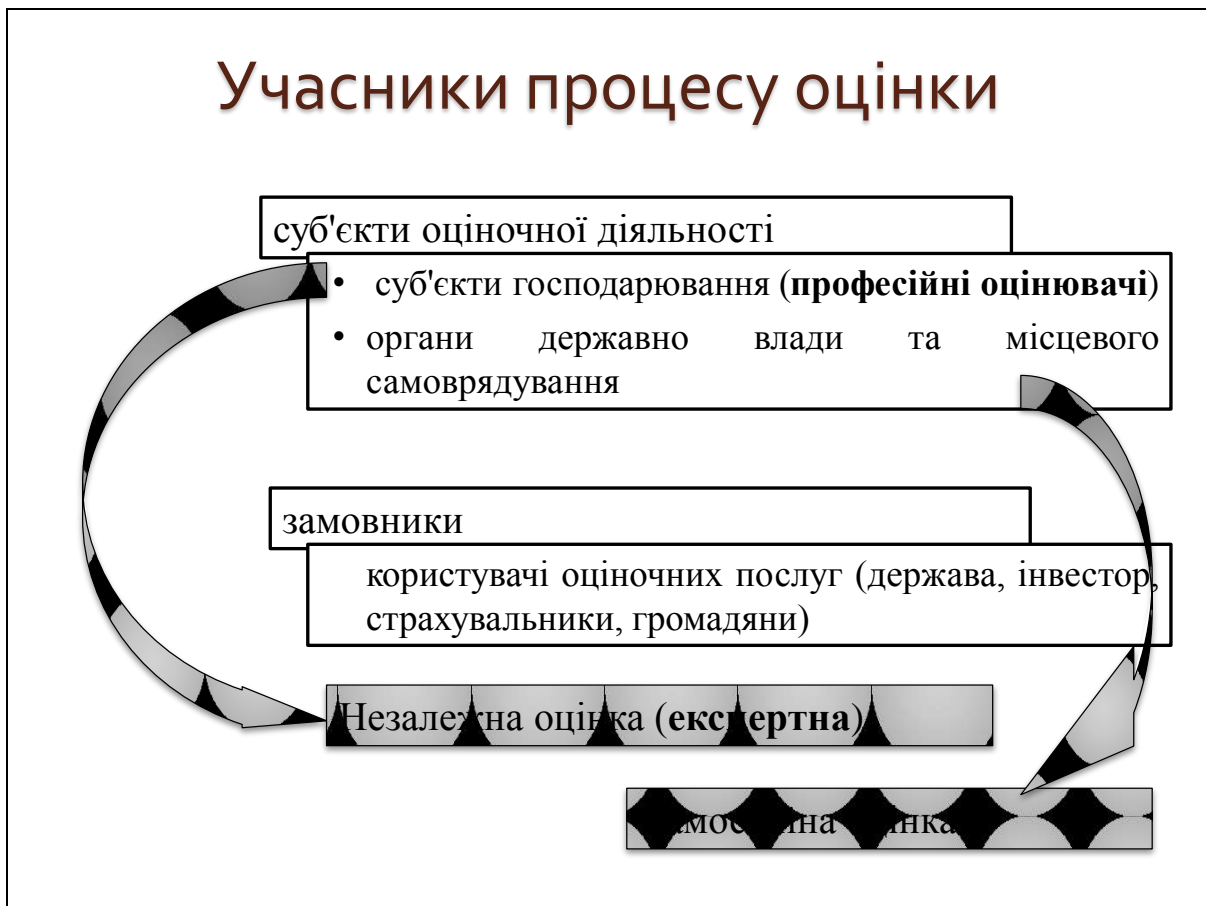


Рис. 5.1. Учасники процесу оцінки

Закон «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» (ст. 5) визнає **суб'єктами оціночної діяльності**:

- *суб'єкти господарювання* (професійних оцінювачів) – фізичні особи (індивідуальні підприємці), а також юридичні особи (консалтингові та юридичні фірми, оціночні фірми), які здійснюють господарську діяльність і у складі яких працює хоча б один оцінювач, та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності.

- *органи державної влади та органи місцевого самоврядування*, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання функцій з управління та розпорядження державним майном та майном комунальної власності, та у складі яких працюють оцінювачі.

Оцінка майна, яку проводить суб'єкт господарювання – *незалежна оцінка* (відома як експертна оцінка). Органи державної влади або органи місцевого самоврядування здійснюють *самостійну оцінку*.

4. Вимоги до суб'єктів оціночної діяльності, їх права та обов'язки

Оцінювачами можуть бути громадяни України, іноземці, особи без громадянства, які склали кваліфікаційний іспит і одержали кваліфікаційне свідоцтво оцінювача. Не може бути оцінювачем особа, яка має непогашену судимість за корисливі злочини.

Професійну підготовку оцінювачів здійснюють навчальні заклади, які уклали договір про співробітництво з професійної підготовки оцінювачів із Фондом державного майна України. Професійна підготовка оцінювачів складається з навчання за програмами базової підготовки та підвищення кваліфікації. Загальні вимоги до змісту навчальних програм підлягають обов'язковому погодженню Наглядовою радою з питань оціночної діяльності.

Закінчивши навчання за програмою базової підготовки, оцінювачі отримують кваліфікаційне свідоцтво. *Кваліфікаційне свідоцтво* оцінювача є документом, який підтверджує достатній фаховий рівень підготовки оцінювача за програмою базової підготовки для самостійного проведення оцінки майна. Право на отримання кваліфікаційного свідоцтва набувають фізичні особи, які:

- мають закінчену вищу освіту;
- пройшли навчання за програмою базової підготовки та стажування протягом одного року в складі суб'єкта оціночної діяльності разом з оцінювачем, який має не менше ніж дворічний досвід практичної діяльності з оцінки майна, отримали його позитивну рекомендацію;
- успішно склали кваліфікаційний іспит.

Кваліфікаційне свідоцтво видається Фондом державного майна України спільно з навчальним закладом, на базі якого проводилася підготовка та

складався кваліфікаційний іспит, на підставі відповідного рішення Екзаменаційної комісії. За видачу свідоцтва сплачується плата у розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Ця плата спрямовується на покриття організаційних витрат, пов'язаних з видачею свідоцтва.

Не рідше від одного разу на два роки оцінювачі зобов'язані підвищувати свою кваліфікацію за програмою підвищення кваліфікації. Невиконання цієї вимоги є підставою для зупинення дії кваліфікаційного свідоцтва. Підвищення кваліфікації відбувається за напрямками, зазначеними у кваліфікаційному свідоцтві оцінювача. За результатами підвищення кваліфікації видається посвідчення про підвищення кваліфікації, яке є невід'ємною частиною кваліфікаційного свідоцтва.

Загальні вимоги до оцінювачів на території України представлені на рис. 5.2.

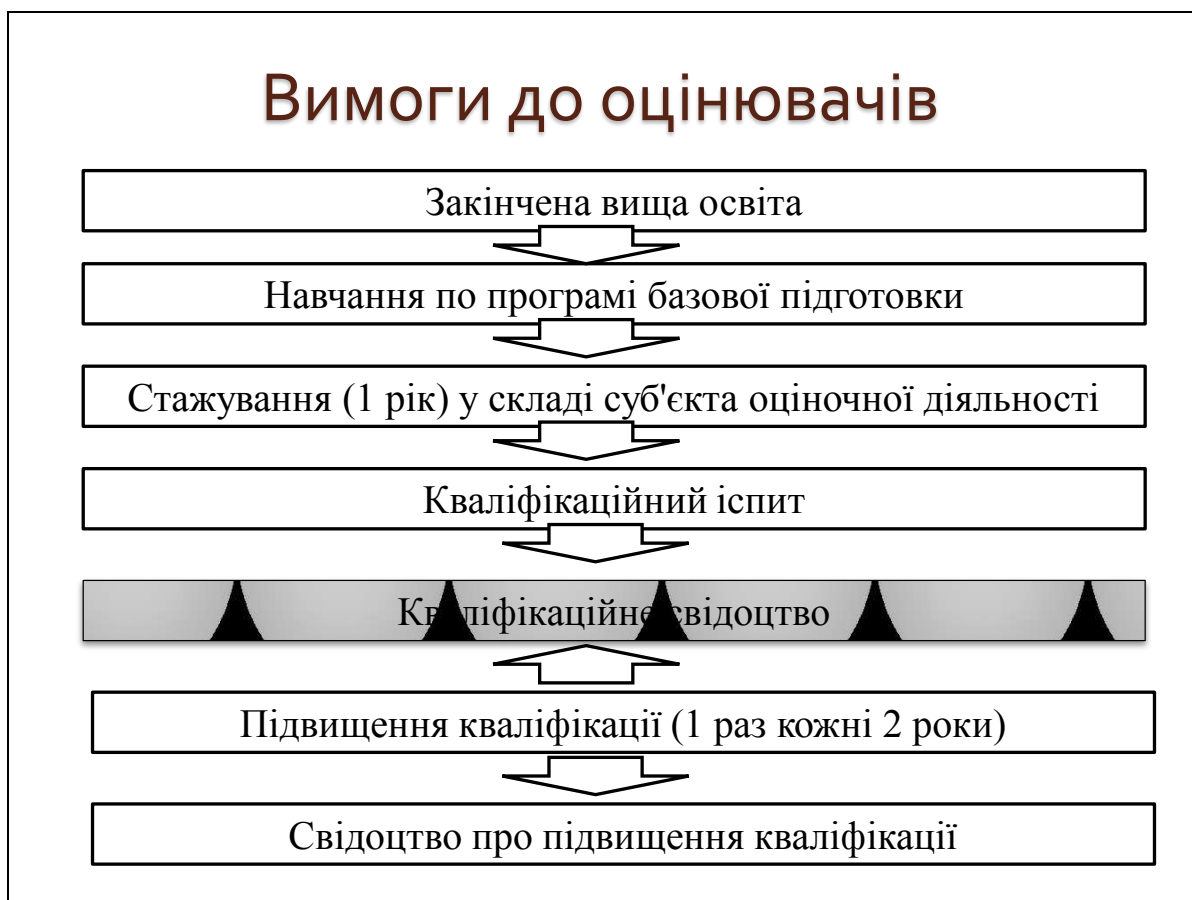


Рис. 5.2. Вимоги до оцінювачів

Фонд державного майна веде Державний реєстр оцінювачів, які отримали кваліфікаційне свідоцтво. Документом, що засвідчує право суб'єкта оціночної діяльності на внесення його до Державного реєстру суб'єктів оціночної діяльності, які здійснюють оціночну діяльність у формі практичної діяльності з оцінки майна та які визначені суб'єктами оціночної діяльності за напрямками оцінки майна є *сертифікат суб'єкта оціночної діяльності*. За видачу сертифіката справляється плата у розмірі трьох неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, яка спрямовується до Державного бюджету України.

Сертифікат видається терміном на три роки та може бути анульований. Оцінка майна, яка проведена суб'єктом господарювання без чинного сертифіката, є недійсною.

Згідно із законом України про оцінку, **оцінювачі мають право:**

- доступу до майна, яке оцінюється, документації та іншої інформації, що є необхідною або має суттєве значення для оцінки;
- отримувати роз'яснення та додаткові відомості, необхідні для проведення оцінки майна та складання звіту про його оцінку, від замовника оцінки та інших осіб щодо інформації, яка містить державну або комерційну таємницю, за наявності у оцінювача відповідного дозволу або договору про конфіденційність інформації;
- відмовитися від проведення оцінки майна у разі виникнення обставин, які перешкоджають проведенню об'єктивної оцінки;
- страхувати свою цивільну відповідальність, пов'язану з професійною оціночною діяльністю;
- бути безпосередньо присутнім на засіданні Екзаменаційної комісії під час розгляду питання щодо позбавлення оцінювача кваліфікаційного свідоцтва;
- оскаржувати дії посадових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування, рішення Екзаменаційної комісії у суді.

Оцінювачі та суб'єкти оціночної діяльності зобов'язані:

- дотримуватися під час здійснення оціночної діяльності вимог нормативно-правових актів з оцінки майна;
- забезпечувати об'єктивність оцінки майна, повідомляти замовника про неможливість проведення об'єктивної оцінки через виникнення обставин, які цьому перешкоджають;
- забезпечувати збереження документів, які отримані ними під час проведення оцінки від замовника та інших осіб;
- забезпечувати конфіденційність інформації, отриманої під час виконання оцінки майна;
- виконувати інші обов'язки, передбачені законодавством.

Оцінювачі та суб'єкти оціночної діяльності несуть відповідальність за невиконання або неналежне виконання умов договору, зокрема за недостовірність чи необ'єктивність оцінки майна, відповідно до умов договору і законодавства.

Питання для самоперевірки

1. Коли виникає потреба у визначенні вартості майна?
2. Розкрийте передумови впровадження професійної оціночної діяльності в Україні.
3. Що розуміють під професійною оціночною діяльністю?
4. Якими нормативно-правовими та методичними документами регулюється оціночна діяльність в Україні на сучасному етапі її розвитку?
5. У яких випадках проведення оцінки майна є обов'язковим відповідно до законодавства України?
6. Які існують обмеження щодо проведення оцінки майна?
7. Що є об'єктом оцінки згідно законодавства про оціночну діяльність?
8. Назвіть учасників процесу оцінювання.
9. Хто згідно законодавства може виступати суб'єктом оціночної діяльності?

10. Як законодавством регулюється здобуття оцінювачами права на самостійне проведення оцінки майна?
11. Які вимоги висуваються до оцінювачів?
12. Охарактеризуйте права та обов'язки оцінювачів.

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. Під оцінкою майна слід розуміти:

- а) визначення вартості майна на певну дату відповідно до поставленого завдання та розпорядження;
- б) впорядкований процес визначення у грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного та реального доходу, який цей об'єкт приносить у певний момент часу в умовах конкретного ринку;
- в) це діяльність, яка полягає у наданні консультацій з оцінки майна суб'єктам оціночної діяльності, замовникам оцінки або іншим особам у письмовій або усній формах.

2. Практична діяльність з оцінки майна полягає:

- а) у критичному розгляді звітів про оцінку;
- б) у наданні консультацій з оцінки майна;
- г) у практичному визначенні вартості майна.

3*. Об'єктом економічної оцінки можуть бути:

- а) нематеріальні активи;
- б) права інтелектуальної власності;
- в) матеріальні активи;
- г) політична ситуація.

4. Об'єкти оцінки за Національним стандартом №1 класифікуються на такі групи:

- а) майно та майнові права;
- б) об'єкти оцінки у матеріальній та нематеріальній формі;
- в) об'єкти оцінки у матеріальній, нематеріальній формі та у формі цілісного майнового комплексу;
- г) бізнес та нерухомість.

5*. Суб'єктами оціночної діяльності можуть бути:

- а) професійні оцінювачі;
- б) замовники оціночних послуг;
- в) органи державної влади та місцевого самоврядування, що мають відповідні повноваження;
- г) інвестори;
- д) Фонд державного майна України.

6. Незалежна (експертна) оцінка проводиться:

- а) професійними оцінювачами;
- б) власниками об'єкта оцінювання;
- в) органами державної влади та місцевого самоврядування.

7. Проведення оцінки є обов'язковим у разі:

- а) створення, приватизації, реорганізації банкрутства, ліквідації державних та комунальних підприємств;
- б) переоцінки основних фондів;
- в) оподаткування;
- г) у випадках, перелічених вище.

8. Кваліфікаційне свідоцтво – це:

- а) документом, що засвідчує право суб'єкта оціночної діяльності на внесення його до Державного реєстру Суб'єктів оціночної діяльності;
- б) документом, що підтверджує достатній фаховий рівень підготовки оцінювача за програмою базової підготовки для самостійного проведення оцінки майна.

9. Сертифікат суб'єкта оціночної діяльності видається на період:

- а) 2 роки;
- б) 3 роки;
- в) 5 років.

10. Оцінювачі зобов'язані підвищувати свою кваліфікацію:

- а) щороку;
- б) один раз на два роки;
- в) один раз на п'ять років.

ТЕМА 6

ВАРТІСТЬ ЯК ОСНОВНА КАТЕГОРІЯ ОЦІНКИ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Вартість об'єктів оцінки. Види вартості.
2. Фактори, що впливають на ціну об'єктів.
3. Принципи оцінки.

Ключові поняття й терміни: вартість, ціна, ринкова вартість, інвестиційна вартість, вартість відтворення, вартість заміщення, ліквідаційна вартість, вартість у використанні, принципи оцінки.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: види вартості, функції вартості, принципи оцінки та їх сутність.

уміти: відрізнити окремі види вартості, виявити вплив факторів на вартість об'єкта оцінки та скорегувати його вартість у відповідному напрямку, користуватися принципами оцінки.

1. Вартість об'єктів оцінки. Види вартості

Як і будь-який товар на ринку об'єкти оцінки мають вартість та ціну. **Вартість** – це міра того, скільки здатен заплатити потенційний покупець за майно, що оцінюється. Це ніщо інше як еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей. **Ціна** – фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінки або його аналог у конкретній ситуації, тобто ціна конкретної укладеної угоди з майном. Вартість являє собою очікувану ціну, яка визначається конкретними умовами.

Ціна за договором може значно відрізнитися від вартості. Обумовлюється це впливом різних факторів на ціну та на вартість оцінюваного майна.

Вартість визначається наступними параметрами:

Попитом – кількістю продукції та майна, що знаходять на ринку платоспроможних покупців. Збільшення попиту призводить до зростання вартості.

Корисністю – здатністю продукції та майна задовольняти потреби користувача протягом певного часу. Чим більше потреб задовольняє дана продукція чи майно, тим більше попит на неї. При цьому зростання корисності супроводжується збільшенням вартості.

Дефіцитністю – обмеженістю пропозиції. Не зважаючи на великий попит та корисність продукції й майна, вони не будуть мати вартості до тих пір, поки не стануть дефіцитними.

Можливістю передачі прав власності – будь-яке майно тільки тоді буде мати вартість, коли є можливість передачі прав власності на нього.

На ціну ж, як правило, впливає безліч суб'єктивних факторів. Наприклад, обмеженість у часі на укладення угоди, непоінформованість продавця чи покупця про ринок майна, з яким укладається угода, про умови продажу, настрої учасників угоди на момент її укладання. Часом ціна формується під впливом особистих уявлень учасників договору і не піддається прогнозам.

Виходячи з цього, можна говорити, що ринкова вартість – об'єктивна, оскільки визначається реальними ринковими факторами, а ціна – суб'єктивна, оскільки відображає наміри власника, орендатора тощо.

Оцінка вартості майна завжди проводиться з конкретною метою (визначення ціни продажу; отримання кредиту; страхування майна та т.п.). Ця мета обумовлює вибір виду вартості, яку необхідно визначити. Наприклад, при укладанні угоди купівлі-продажу об'єкта необхідно визначити його ринкову вартість; при здійсненні інвестицій – інвестиційну; при страхуванні майна – вартість відтворення; при кредитуванні – вартість застави, при ліквідації – ліквідаційну. Отже, одне й те саме майно може мати різні вартості залежно від призначення оцінки.

Відповідно до Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» виділяють такі види вартості: ринкова вартість,

інвестиційна вартість, вартість ліквідації, оподатковувана вартість нерухомості, вартість відтворення, вартість заміщення, страхова, споживча вартість та інші.

Найбільш розповсюдженим видом вартості є ринкова вартість.

Ринкова вартість – вартість, за яку можливе відчуження об'єкта, що оцінюється, на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу та за умови, що кожна зі сторін діяла зі знанням справи, розсудливо і без примусу. Під датою оцінки мають на увазі дату (число, місяць, рік), на яку проводиться оцінка майна та визначається його вартість. Ринкова вартість відображає взаємодію продавців, покупців та інвесторів на ринку відповідного майна. Ринкова вартість обов'язково розраховується у випадках, коли здійснюється відчуження або передача прав власності.

Інвестиційна вартість – вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт, що оцінюється. Типовий інвестор, вкладаючи кошти у майно, прагне не лише повернути вкладений капітал, а ще й отримати прибуток на вкладений капітал. Саме бізнес та нерухомість розгадаються як інструменти для генерування потоків доходу. Тому як інвестиційна вартість виступає вартість капітальних вкладень для конкретного інвестора з урахуванням його вимог до інвестицій. Інвестиційна вартість – це суб'єктивний вид вартості, оскільки визначається вона для конкретного інвестора з урахуванням його індивідуальних вимог до інвестицій. Це найвища ціна, яку може заплатити інвестор за об'єкт, враховуючи очікувану прибутковість даного інвестиційного проекту.

Інвестиційна вартість відмінна від ринкової вартості. Це обумовлено низкою причин, зокрема такими, як: відмінність у баченні (оцінці) майбутньої прибутковості майна, ступеню ризику, податкової ситуації та інше. Іншими словами, інвестиційна вартість є приростом ринкової вартості об'єкта в результаті інвестицій у даний проект. Ринкова та інвестиційна вартості співпадають лише тоді, коли очікування конкретного інвестора є типовими для даного ринку.

У сфері страхування часто використовують поняття вартості відтворення та вартості заміщення.

Вартість відтворення – визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) у сучасних умовах нового об'єкта, який є ідентичним об'єкту оцінювання, із застосуванням ідентичних матеріалів та технологій.

Вартість заміщення – визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) об'єкта, подібного до об'єкта, що оцінюється, який може бути йому рівноцінною заміною. Розраховується шляхом врахування витрат на створення об'єкта тієї ж корисності з урахуванням існуючих на дату оцінки цін та вимог до подібних об'єктів (сучасний дизайн, матеріали тощо).

Таким чином, вартість відтворення виражається витратами на відтворення точної копії об'єкта оцінювання, а вартість заміщення – витратами на створення сучасного об'єкта-аналога.

Якщо власник приймає рішення про закриття підприємства чи його ліквідацію (за власним бажанням або за рішенням судового органу), то визначається **ліквідаційна вартість**. Ліквідаційна вартість – вартість об'єкта оцінки за умови, якщо цей об'єкт має бути відчуженим у термін значно коротший ніж термін експлуатації подібних об'єктів. Зазвичай ліквідаційна вартість розраховується за умови вимушеного продажу об'єкта. Враховуючи те, що строки продажу обмежені, їх недостатньо для того, щоб усі потенційні покупці мали змогу ознайомитися з виставленим на ринок об'єктом, ліквідаційна вартість може бути значно нижчою ніж ринкова.

Виділяють також **утилізаційну вартість** об'єкта оцінювання – це вартість об'єкта, яка дорівнює ринковій вартості матеріалів, що входять до його складу, з урахуванням витрат на утилізацію об'єкта оцінки.

Вартість у використанні – вартість, визначена за умови припущення, що подальше використання об'єкта, що оцінюється буде таким самим як і до моменту визначення його вартості, незалежно від того, чи є таке використання найбільш ефективним.

Таким чином, великої кількості операцій з нерухомістю відповідає декілька видів вартостей.

2. Фактори, що впливають на ціну об'єктів

Зміна вартості майна залежить від низки факторів, які можна об'єднати у такі групи: економічні, фізичні, соціальні, демографічні, екологічні фактори, та фактори державного регулювання. Кожен з факторів впливає на вартість майна в сторону її збільшення або зниження.

Під впливом *економічних факторів* формується середній рівень цін угод. До економічних факторів належать: економічний рівень розвитку країни, темпи зростання ВВП, грошово-кредитна політика, темпи інфляції, коливання ділової активності та інші. Економічними факторами, що визначають попит, є: зайнятість населення, рівень середньої заробітної плати та доходів населення, рівень цін, наявність джерел фінансування, доступність та умови кредиту на купівлю житла. На пропозицію впливають: наявність вільних земельних ділянок та об'єктів, що простоюють; орендні ставки та ціни на готові об'єкти; собівартість будівництва.

Фізичними факторами є:

- характеристика місця розташування. Враховується рівень розвитку конкретного регіону, міста, характер сусіднього оточення або престижність району, відстань від центру, ступінь розвитку інфраструктури і транспортного сполучення (наприклад, близькість зупинок транспорту);
- характеристики власне ділянки: розмір, форма, площа, під'їзди, благоустрій, загальний вид, привабливість тощо;
- характеристики будівель та споруд: тип будівлі, рік побудови, стиль, стан будівля (необхідність капітального ремонту); архітектурно-конструктивні рішення; поверх, планування, перспектива зносу; наявність комунальних послуг (газу, води,

електроенергії, в разі відсутності яких, при оцінюванні розраховуються витрати на підключення цих комунікацій) тощо.

Соціальні фактори представлені характеристиками населення. Сюди відносять: житлові умови населення, потреби у придбанні землі, об'єктів нерухомості (малих, великих, дорогих, дешевих).

Демографічні фактори: тенденції зміни чисельності населення, розміру сім'ї, рівня смертності та народжуваності та інші. Демографічні та соціальні фактори свідчать про попит на майно та його рівень.

Фактори державного регулювання (або адміністративні фактори) здатні чинити на вартість великий вплив. До сфери державного регулювання відносять: обмеження обігу на нерухомість, контроль землекористування, нормативне встановлення ставок орендної плати; зонування, будівельні норми та правила та інші.

Екологічні фактори – параметри оточуючого середовища, що впливають на ефективність та корисність об'єкта. До екологічних факторів належить:

- механічне забруднення (наприклад, забруднення території сміттям);
- теплове забруднення, яке розглядається як підвищення температури середовища навколо об'єкта нерухомості, наприклад, у зв'язку з викидами нагрітого повітря, газів чи води від джерела забруднення;
- зміна природного освітлення території об'єкта внаслідок затінення його сусідніми об'єктами нерухомості, штучними джерелами світла;
- шумові, електромагнітні та радіаційні параметри та інше.

Серед великої кількості факторів, під впливом яких формується вартість об'єктів, особливо слід виділити фактор часу та ризику.

Фактор часу, мабуть, – найважливіший фактор, що впливає на всі ринкові процеси, на ціну, на вартість, на прийняття рішень. Ринкова вартість об'єкта змінюється в часі, під впливом багатьох факторів, тому вона може бути розрахована на даний момент часу. Завтра ринкова вартість може бути вже іншою. Отже, постійна оцінка і переоцінка об'єктів власності в цілому є необхідною в умовах ринкової економіки.

При оцінці важливо пам'ятати, що існують різні види ризику, і жодне з вкладень в умовах ринкової економіки не є абсолютно безризиковим. Під *ризиком* розуміють непостійність і невизначеність, пов'язані з кон'юнктурою ринку, макроекономічними процесами і т.і. Іншими словами, ризик – це вірогідність того, що доходи, які будуть отримані від інвестування, виявляються більші або менші ніж прогнозовані.

Усі види ризиків так чи інакше мають фінансовий вимір, збільшуючи витрати за проектом або угодою та знижуючи дохід, або призводять до перевищення запланованих строків інвестування, або у крайньому випадку – до втрати не тільки доходу, але й капіталу. Тому необхідно шукати всі можливі шляхи для зменшення ступеню ризиків.

3. Принципи оцінки

В основі науки про оцінку лежить ряд принципів, які керують процесом виконання будь-якого завдання з оцінки та складання будь-якого звіту. Ці принципи являють собою трактову загальноекономічних законів з позицій учасників ринку нерухомості та дозволяють об'єднати, узагальнити фактори, які впливають на вартість майна. Правильне використанні принципів дозволяє отримати достовірні висновки щодо вартості оцінюваного об'єкта.

Принципи оцінки – це перелік методичних правил, на основі яких визначається ступінь впливу різноманітних факторів на вартість об'єкта, що оцінюється.

Всі принципи поділяються на три групи:

- 1) принципи, засновані на уявленнях власника (користувача) про майно;
- 2) принципи, пов'язані з експлуатацією майна;
- 3) принципи, пов'язані з ринковим середовищем.

Особливе місце серед усіх існуючих принципів займає принцип найбільш ефективного використання. Він не належить ні до однієї з перерахованих груп, а розглядається окремо як узагальнюючий принцип.

До конкретного оцінюваного об'єкта можуть бути застосовані відразу декілька принципів. У той же час, не в кожній ситуації, можна застосувати всі принципи в повному обсязі.

Принципи, засновані на уявленнях власника (користувача) про майно дозволяють із точки зору користувача визначити корисність об'єкта, його прийнятну ціну на ринку, очікувані вигоди від володіння об'єктом. До цієї групи віднесені: принцип корисності; принцип заміщення; принцип очікування.

Будь-який об'єкт оцінки має вартість тоді, коли може бути корисним потенційному власникові для реалізації визначеної ним економічної функції. Корисність об'єкта – це здатність майна задовольнити потреби користувача у даному місці протягом визначеного часу. *Принцип корисності* заснований на тому, що об'єкт із більшою корисністю для користувача має і більшу вартість на ринку. Так, наприклад, ціни продажу квартир у цегляних будинках вищі ніж у панельних, оскільки в них краща звуко- та теплоізоляція, а стіни «дихають».

Корисність нерухомості, призначеної для отримання доходу, виражається у вигляді потоку доходів. Доходи можуть бути отримані внаслідок використання об'єкта під магазин, склад, стоянку тощо.

Принцип заміщення дозволяє встановити верхню межу вартості оцінюваного майна. Він полягає в тому, що поінформований покупець в умовах відкритого ринку не заплатить за об'єкт нерухомості більше, ніж за об'єкт, що має таку ж корисність, прибутковість або більше ніж складуть витрати на створення аналогічного об'єкта в прийнятний термін. Якщо на ринку є декілька об'єктів нерухомості з однаковою корисністю для користувача, то більшим попитом буде користуватися об'єкти, що мають найнижчу ціну.

У покупця є варіанти вибору, й тому на вартість конкретного об'єкта вплине наявність пропозиції аналогів або вартість їх створення у прийнятний для нього термін. На вибір інвестора вплине вартість запропонованих на ринку

об'єктів з аналогічною прибутковістю, які розглядаються ним як альтернативна можливість інвестування. Наприклад, замість того, щоб купити три дешеві автостоянки у малонаселеному районі, підприємець може придбати одну дорогу автостоянку у центральній частині міста, щоб отримати аналогічну віддачу на інвестиції.

Принцип очікування заснований на тому, що на вартість майна впливають вигоди (переваги), що можуть бути отримані у майбутньому від володіння цим об'єктом.

Очікування майбутніх вигод виражається у грошовій формі, при цьому коректування до поточної вартості об'єкта можуть бути як позитивними так і негативними. Наприклад, економічний спад, недостатня охорона порядку, негативна думка суспільства можуть призвести до відмови потенційних покупців від придбання майна у даному районі. Очікуване будівництво станцій метро підвищить вартість неподалік розташованих житлових будинків без їх фізичних змін.

Таким чином, принцип заснований на привабливості майбутніх вигод від володіння об'єктом нерухомості: чим більше позитивних очікувань, тим більша вартість об'єкта.

Принципи, пов'язані з експлуатацією майна це: принцип внеску; граничної продуктивності; принцип збалансованості.

Принцип внеску заснований на вимірюванні вартості кожного окремого елемента об'єкта, що оцінюється, яка вноситься ним до загальної вартості об'єкта. Враховується вплив як наявності елемента (внеску), так і його відсутності на зміну вартості майна.

Принцип граничної продуктивності полягає у тому, що додаткові грошові внески власника у об'єкт нерухомості будуть супроводжуватися зростанням вартості об'єкта до точки максимальної продуктивності, після чого витрати на створення додаткових покращень не будуть повністю компенсовані збільшенням вартості об'єкта.

Наприклад, поновлення інтер'єру кафе привабить додаткових відвідувачів, що підвищить дохід об'єкта. Ще більш якісний дорогий ремонт цього ж приміщення, що перебуває у доброму стані, може не вплинути на зростання доходу. Отже, витрати на другий ремонт не будуть компенсовані.

Принцип збалансованості побудований на тому, що чим більш гармонійні та збалансовані елементи об'єкта, тим вище його вартість на ринку. Наприклад, вартість ресторану з просторою залогою буде вища вартості аналогічного ресторану, в якому для прийому відвідувачів облаштоване вузьке витягнуте приміщення; житловий будинок з гарним плануванням, продуманою системою комунікацій має більшу вартість, ніж об'єкт, елементи якого менш збалансовані. Згідно з принципом збалансованості необхідно також ураховувати кількість готелів, ресторанів, підприємств торгівлі в одному районі.

Принципи, пов'язані з ринковим середовищем – це: принцип відповідності; принцип попиту й пропозиції; принцип конкуренції.

Ця група принципів дає змогу визначити:

- ❖ залежність вартості об'єкта нерухомості від місця його розташування;
- ❖ відповідність нерухомого майна за архітектурним стилем і рівнем зручностей потребам ринку;
- ❖ рівень конкуренції на ринку оцінюваного майна;
- ❖ зміну вартості об'єктів нерухомості під впливом фізичного й морального зносу.

Принцип відповідності заснований на тому, що об'єкт нерухомості досягає максимальної вартості в оточенні гармонуючих об'єктів при сумісному характері використання земельної ділянки. Використання земельної ділянки повинно відповідати існуючим стандартам району, у якому знаходиться нерухомість. Нове будівництво повинно бути витримано у переважаючому стилі.

Саме однорідність об'єктів у районі і підтримує їх вартість на певному рівні. Наприклад, наявність поряд з дорогими житловими будинками старих домів приведе до зменшення ціни елітної нерухомості.

Принцип попиту та пропозиції побудований на визначенні вартості об'єкта співвідношення попиту та пропозиції на ринку нерухомого майна.

Закон пропозиції полягає у тому, що виробники вважатимуть за вигідніше спрямовувати більшу кількість ресурсів на виробництво даного товару при більш високому рівні цін на цей товар, аніж при більш низькому. Тому, якщо, незважаючи на зростання цін продажу та підвищення ставок орендної плати, нерухомість продовжує користуватися попитом, на ринку нерухомості буде з'являтися все більша кількість забудовників.

Із зростанням пропозиції, ринкова ціна на об'єкти зменшується. Надмірний попит призводить до пропозиції об'єктів за більш високими цінами та зростаюча ціна витісняє деяких споживачів з ринку.

Вартість буде зменшуватися із зростанням попиту та зменшенням пропозиції. Коливання попиту та пропозиції на ринку нерухомості відбувається повільно. При цьому попит швидше піддається змінам, ніж пропозиція: якщо є попит, то збільшити кількість пропозиції буває важко, оскільки будинки будуються довго – від декількох місяців до декількох років, а у випадку надлишку нерухомості, ціни залишаються низькими декілька років. Тому оцінювачу необхідно постійно слідкувати за розвитком та станом ринку.

Безумовно, закон попиту та пропозиції не абсолютне правило, що виконується усіх без винятку ситуаціях. Наприклад, зниження ціни надто дорогих будинків (віл) може призвести до зменшення обсягів попиту на них, якщо покупцями керує не тільки та не стільки бажання отримати чисто економічну вигоду, скільки необхідність постійно демонструвати свою приналежність до вузького кола «вибраних». І навпаки, підвищення ціни подібного товару, що робить його недоступним для рядового покупця, перетворює його у символ багатства та збільшує обсяги попиту.

Принцип конкуренції базується на тому, що ринкові ціни встановлюються на певному рівні з урахуванням конкуренції.

Основною рисою конкурентного ринку є наявність великої кількості незалежно діючих продавців, що пропонують свою продукцію. Конкурентна фірма не може встановлювати ринкову ціну, оскільки її частка у загальному обсязі пропозиції незначна. Встановлювати ціну, вищу за ринкову марно, оскільки покупці не стануть купувати продукцію.

Принцип найбільш ефективного використання передбачає визначення вартості майна за умови використання його найкращим, найбільш ефективним способом, навіть якщо поточне використання оцінюваного майна інше. Оцінювач має проаналізувати альтернативні варіанти використання об'єкта, виявити найкращий та найбільш ефективний з усіх можливих варіантів і саме його використовувати для розрахунку ринкової вартості майна.

При цьому, для варіанту найбільш ефективного використання оцінюваного об'єкта існує декілька обмежень: максимальна ефективність, фінансова обґрунтованість, фізична здійсненність та відповідність законодавству.

Максимальна ефективність визначається дисконтуванням грошових майбутніх грошових потоків від альтернативних варіантів використання майна з урахуванням рівня ризику інвестування.

Під фінансовою обґрунтованістю мають на увазі обґрунтування доцільності фінансування інвестиційного проекту, обґрунтування здатності цього проекту забезпечити дохід, що буде достатній для покриття інвестиційних витрат та отримання очікуваного прибутку на вкладений капітал.

Обґрунтування можливості варіанту найбільш ефективного використання бути фізично здійсненим будується на аналізі співвідношення якості, витрат та терміну реалізації проекту, вірогідності стихійного лиха, доступності транспорту, можливості підключення до комунікаційних послуг.

Для встановлення відповідності варіанту використання законодавству необхідно проаналізувати будівельні та екологічні нормативи: обмеження

поверховості, заборона на будівництво в даному районі, зонування, пожежебезпеку та інше.

Результати аналізу найбільш ефективного використання враховуються, коли вартість майна визначається з метою вибору відповідного варіанту будівництва чи реконструкції, під час аналізу інвестиційних проектів.

У цілому, використання принципів оцінки дозволяє врахувати найбільш важливі фактори, що впливають на вартість оцінюваного майна, та допомагають максимально наблизити отримані результати до реальної економічної дійсності.

Питання для самоперевірки

1. Чим відрізняються поняття «вартість» і «ціна»?
2. Якими параметрами визначається вартість?
3. Які ви знаєте види вартості?
4. Як пов'язані між собою вид вартості та мета оцінки?
5. Охарактеризуйте чинники, що впливають на вартість оцінюваного майна.
6. Якими принципами користуються оцінювачі при визначенні вартості об'єктів оцінки? Як вони групуються?
7. На чому побудовані принципи, пов'язані з ринковим середовищем?
8. У чому полягає сутність принципу найбільш ефективного використання?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. Ціна і вартість:

- а) завжди співпадають; б) не співпадають.

2*. На розмір вартості у разі оцінки впливають:

- а) попит; б) пропозиція;
в) ризик; г) настрої учасників угоди.

3. Ціна може відхилитися від вартості через:

- а) певні інтереси покупця або продавця;
б) залежно від фінансових можливостей;
в) ціна не відрізняється від вартості;
г) через обставини, зазначені у пунктів а) і б).

4. Яка вартість не відповідає видам вартості з позицій оцінювання:

- а) інвестиційна; б) нормативна;
в) ринкова; г) страхова.

5. Найбільш вірогідна ціна, яка виникає між типовим продавцем та покупцем має назву:

- а) ринкова вартість;
б) інвестиційна вартість;
г) балансова вартість.

6. Вартість об'єкта, розрахована для конкретного інвестора та заснована на його планах, називається:

- а) вартістю у використанні;
б) інвестиційною вартістю;
в) обґрунтованою ринковою вартістю;
г) балансовою вартістю.

7. Ринкова та інвестиційна вартості найчастіше:

- а) співпадають; б) не співпадають.

8. Вартість створення (придбання) сучасного до оцінюваного майна об'єкта-аналога має назву:

- а) балансова вартість;
- б) вартість заміщення;
- в) вартість відтворення;
- г) скрапова вартість.

9. Вартість створення (придбання) ідентичного до оцінюваного майна об'єкта має назву:

- а) балансова вартість;
- б) вартість заміщення;
- в) вартість відтворення;
- г) скрапова вартість.

10. До принципів, заснованих на уявленнях власника (користувача) відносять принципи:

- а) корисності, заміщення, очікування;
- б) доданої продуктивності, граничної продуктивності, збалансованості;
- в) відповідності, попиту та пропозиції, конкуренції.

11. До принципів, пов'язаних з ринковим середовищем відносять принципи:

- а) корисності, заміщення, очікування;
- б) доданої продуктивності, граничної продуктивності, збалансованості;
- в) відповідності, попиту та пропозиції, конкуренції.

12. До принципів, пов'язаних з експлуатацією об'єкта оцінки відносять принципи:

- а) корисності, заміщення, очікування;
- б) доданої продуктивності, граничної продуктивності, збалансованості;
- в) відповідності, попиту та пропозиції, конкуренції.

13*. Визначенню ринкової вартості відповідає таке:

- а) найбільш імовірна ціна угоди;
- б) покупець і продавець мають типову мотивацію;
- в) вартість, розрахована з урахуванням продажу в кредит;
- г) вартість, розрахована на конкретну дату;
- д) об'єкт оцінки виставлений на відкритий ринок у формі публічної оферти.

14. Визначенню інвестиційної вартості відповідає таке:

- а) вартість для конкретного інвестора;
- б) вартість в обміні;
- в) вартість, розрахована на основі дисконтування очікуваних доходів;
- г) вартість у користуванні;
- д) усі відповіді відповідають визначенню інвестиційної вартості.

15. Якщо інвестор отримує об'єкт нерухомості, виходячи із пропозиції про збільшення його прибутковості, то він виходить із принципу:

- а) заміщення;
- б) конкуренції;
- в) корисності;
- г) очікування;
- д) внеску.

Практичні завдання

Завдання 1.

На земельній ділянці вартістю 50 тис. грн. побудовано склад. Витрати на його будівництво склали 450 тис. грн. Об'єкт нерухомості (земельна ділянка та поліпшення) можуть бути продані на ринку за 700 тис. грн. При цьому його гарантований продаж в короткий термін можливий лише за 70% від цієї величини.

Які види вартості можна визначити на підставі цієї інформації? Який їх розмір?

Завдання 2.

Постановка завдання: Визначити найкращий варіант використання земельної ділянки.

Вихідні дані: Вартість вакантної земельної ділянки становить 200 тис. грн. Можливі два варіанти забудови земельної ділянки: будівництво однієї багатоповерхової будівлі та будівництво чотирьох-поверхового гаражного комплексу. У разі будівництва гаражного комплексу норма прибутку на

капіталовкладення становитиме 20%. У разі будівництва багатоповерхового будинку можуть бути обрані такі альтернативні будинки, інформація про які представлена у таблиці.

Параметри	Будинок 1	Будинок 2	Будинок 3
Очікувана ціна продажу, млн. грн.	21,5	21,1	18,2
Площа, м ²	3200	3100	2900
Витрати на будівництво. тис. грн./ м ²	5,1	5,1	5,2

Завдання 3.

Постановка завдання: Знайти крапку граничної продуктивності.

Вихідні дані: Розглядаються чотири варіанти розбиття земельного масиву під забудову. Прибуток, що може бути отриманий від реалізації однієї забудови за варіантами розбиття земельного масиву представлено у таблиці.

Варіант розбиття земельного масиву	Кількість побудованих будівель, один.	Прибуток від реалізації будівлі, тис. грн.
1	2	65
2	3	53
3	4	44
4	5	33

Завдання 4.

Постановка завдання: Визначити внесок модернізації обладнання у вартість приміщення.

Вихідні дані: Вартість складу до модернізації становила 600 тис. грн. На модернізацію завантажувально-розвантажувального обладнання витрачено 110 тис. грн., що призвело до збільшення ринкової вартості до 720 тис. грн.

Завдання 5.

Постановка завдання: Визначити найкращий варіант реконструкції будівлі.

Вихідні дані: Розглядаються два варіанти реконструкції старої офісної будівлі: модернізація офісних приміщень та переобладнання будівлі у торговельний центр. Витрати на модернізацію офісних приміщень складають 400 тис. грн., на переобладнання будівлі у торговельний центр – 700 тис. грн. Очікуваний щорічний дохід від офісів становитиме 120 тис. грн., від торговельного центру – 150 тис. грн.

ТЕМА 7

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСУ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ МАЙНА

Питання для теоретичної підготовки:

1. Структура процесу оцінки.
2. Методичні підходи до оцінки майна.
3. Узгодження результатів, отриманих за допомогою різних підходів.
4. Вимоги до складання звіту про оцінку майна.

Ключові поняття й терміни: масова оцінка, індивідуальна оцінка, процес оцінки майна, доходний підхід, майновий підхід, порівняльний підхід.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: технологію процесу експертної оцінки, зміст основних підходів до оцінки, відповідні їм методи, сферу застосування окремих методів оцінки, вимоги до складання звіту про оцінку майна

уміти: організувати процес оцінки, виступити у ролі експерта під час укладання угоди на предмет проведення експертної оцінки, виявити доцільність використання конкретних методів оцінки з урахуванням господарської ситуації.

1. Структура процесу оцінки

Оцінка може бути масовою та індивідуальною. Масова оцінка – це оцінка великої кількості об'єктів на конкретну дату з використанням стандартних методик та статистичного аналізу. Індивідуальна оцінка – це оцінка конкретного об'єкта на певну дату. Тому можна сказати, що масова оцінка – приблизна, а індивідуальна – точна, отримана у результаті детального аналізу реальних даних про аналоги. Далі мова йтиме про індивідуальну оцінку.

Індивідуальна оцінка проводиться у декілька етапів, що об'єднані у поняття «процес оцінки». **Процес оцінки майна** – послідовність дій, що виконуються оцінювачем під час визначення ним вартості об'єкта. Зазвичай, виділяють сім етапів, представлених на рис. 7.1.



Рис. 7.1. Структура процесу оцінки

На етапі «Постановка завдання та укладення договору на оцінку об'єкта»:

1) ідентифікується та детально описується об'єкт, що буде оцінюватися: фіксується інформація про його місце розташування, правовий статус, відомості про склад та інші характеристики.

2) Визначається мета оцінки. Мета оцінки – використання висновку про оцінену вартість. Мета багато в чому визначає вид вартості, яку необхідно визначити, характер даних, що будуть використовуватися, принципи, судження та підходи, якими буде керуватися оцінювач.

3) Визначається вид оціночної вартості. Вид вартості обов'язково повинен відповідати меті оцінки та визначатися відповідно до законодавчих стандартів, та загальноприйнятих правил оціночної діяльності.

4) Встановлюється дата оцінки – календарна дата, станом на яку визначається вартість об'єкта, що оцінюється.

Оцінка проводиться на підставі договору між суб'єктом оціночної діяльності – суб'єктом господарювання – та замовником оцінки або на підставі ухвали суду про призначення відповідної експертизи щодо оцінки майна. Договір на проведення оцінки майна укладається у письмовій формі та може бути двостороннім або багатостороннім. Під час укладання багатостороннього договору, крім замовника оцінки стороною договору може виступати особа-платник (якщо послуги суб'єкта оціночної діяльності оплачує інша особа, а не замовник).

На етапі *«Попередній огляд та складання плану робіт»* визначають, яка інформація (дані) необхідна та достатня для проведення оцінки, визначаються джерела та способи її отримання; витрати на збір та обробку необхідних даних, а також винагорода оцінювача, складається план виконання робіт щодо визначення вартості об'єкта.

Інформація про об'єкт оцінки може бути зовнішньою – характеризувати умови функціонування об'єкта оцінки у регіоні, галузі та економіці в цілому; та внутрішньою – вона дає уявлення про діяльність оцінюваного об'єкта.

Необхідна інформація може бути отримана з періодичних видань та іншої літератури, присвяченої ринку нерухомості, із спеціалізованих баз даних

державних органів влади та органів місцевого самоврядування, від ріелторських та будівельних фірм, від інших оцінювачів. Для її отримання можуть знадобитися відповідні фахівці, відрядження в інші регіони, маркетингові, соціологічні та інші дослідження. Тому витрати на збір та обробку інформації можуть включати: витрати на доступ до платних баз даних або інших джерел інформації; витрати на відрядження, на оплату маркетингових, соціологічних та інших досліджень, на оплату послуг спеціалістів, що долучаються до процесу оцінки (залежно від обставин оцінювач може скористатися послугами юристів, бухгалтерів, будівельників, архітекторів), витрати на підготовку матеріалів до звіту про оцінку (карти, схеми, таблиці, фотознімки). Винагорода оцінювача встановлюється, виходячи із усіх запланованих витрат з урахуванням складності завдання та обсягу робіт.

На етапі *«Збір та обробка даних»* збираються дані як про сам об'єкт, що оцінюється, так і про його оточення (місце розташування, район, регіон розташування). Може знадобитися інформація про об'єкти-аналоги в інших регіонах, про ціни їх продаж, вартість будівельно-монтажних робіт як об'єкта, що оцінюється, так і аналогів; про навколишнє середовище (клімат, екологію, геологію), дані про соціальні, політичні, правові та інші фактори, що впливають на вартість об'єкта оцінки. Потім перевіряється повнота та достовірність отриманої інформації. Зібрані дані обробляються та готуються для подальшої обробки.

Наступний етап передбачає *аналіз найбільш ефективного використання майна*. Обґрунтовуючи вибір варіанта найкращого використання об'єкта оцінки необхідно обов'язково враховувати наступні вимоги: таке використання повинно бути максимально ефективним з усіх законодавчо дозволених варіантів, фінансово обґрунтованим та можливим бути реалізованим.

Етап *«Застосування підходів до оцінки вартості майна»* включає визначення вартості об'єкта за традиційними підходами до оцінки: витратним, доходним та порівняльним. Оцінювач повинен використати (або обґрунтувати відмову від використання) наступні три підходи: витратний, доходний та

порівняльний, самостійно визначаючи конкретні методи в рамках кожного з підходів. Вибір підходів визначається метою оцінки конкретного об'єкта та видом вартості, що розраховується.

Після застосування підходів проводиться *узгодження отриманих результатів*, після чого *складається звіт про оцінку* – документ, в якому міститься обґрунтований висновок оцінювача стосовно оціненої вартості нерухомості. Залежно від умов договору цей звіт може бути простим бланком, складеним за стандартною формою, або докладною письмовою доповіддю. Звіт не повинен допускати неоднозначного тлумачення або вводити в оману.

2. Методичні підходи до оцінки майна

Оцінка майна проводиться із застосуванням методів оцінки, які є складовими частинами методичних підходів, або є результатом комбінування декількох методичних підходів та оціночних процедур.

Відповідно до Національного стандарту №1 (ст. 38) для проведення оцінки майна можуть застосовуватися такі основні методичні підходи:

- витратний (майновий);
- доходний;
- порівняльний.

Витратний підхід передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим її коригуванням на суму зносу (знецінення).

В основу підходу покладено тезу: *«жоден потенційний покупець (або інвестор) не заплатити за об'єкт, що оцінюється, більше, ніж можуть скласти витрати (у поточних цінах) на створення об'єкта, який буде його точною копією або функціональним аналогом, мати ту ж саму корисність»*. Вартість об'єкта, розрахована за витратним підходом, – це ринкова ціна, яку необхідно заплатити, аби придбати об'єкт, що характеризується такими самими параметрами і таким самим ступенем зносу, що й оцінюване майно.

Підхід ґрунтується на врахуванні принципів корисності та заміщення.

Основними методами в рамках витратного підходу є метод прямого відтворення та метод заміщення, сутність яких полягає у визначенні відповідно вартості відтворення (заміщення) із подальшим вирахуванням суми зносу (знецінення). За допомогою цих методів визначається залишкова вартість заміщення (відтворення).

Доходний підхід базується на визначенні вартості об'єкта на основі поточної вартості очікуваних доходів від володіння ним.

Описуюча модель доходного підходу у загальному вигляді може бути сформульована таким чином: *«жоден потенційний покупець (інвестор) не заплатити за об'єкт оцінки суму більшу, ніж поточна вартість майбутніх доходів, від його використання».*

В основу підходу покладено такі принципи:

- *очікування*, що полягає у тому, що вартість майна визначається розміром майбутніх переваг від володіння об'єктом;

- *заміщення* – потенційний покупець не заплатити за об'єкт більше, ніж склали б витрати на придбання іншого майна, здатного приносити аналогічний доход;

- *найбільш ефективного використання* – вартість об'єкта визначається за поточною вартістю очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта, включаючи доход від його можливого продажу.

Основними методами доходного підходу є метод прямої та метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошового потоку).

Метод прямої капіталізації доходу застосовується у разі, коли прогнозується постійний за величиною і рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід. Отримання якого не обмежується у часі. Капіталізація чистого операційного доходу здійснюється шляхом ділення його на ставку капіталізації.

Метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошового потоку) застосовується у разі, коли прогнозовані грошові потоки від використання

об'єкта оцінки є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо отримання їх обмежується у часі. Прогнозовані грошові потоки, у тому числі вартість реверсії, підлягають дисконтуванню із застосуванням ставки дисконтування для отримання їх поточної вартості.

Порівняльний підхід передбачає визначення вартості об'єкта шляхом співставлення цін нещодавніх продаж аналогів. Тобто аналізуються ціни продажу та пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.

В основу підходу покладена теза: *«жоден покупець (інвестор) не купить об'єкт, якщо його вартість перевищує витрати на придбання на ринку подібного об'єкта з тією ж корисністю».*

Підхід ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропонування.

Основними елементами порівняння є характеристики подібного майна за місцем його розташування, фізичними та функціональними ознаками, умовами продажу тощо. Коригування вартості подібного майна здійснюється шляхом додавання або вирахування грошової суми із застосуванням коефіцієнта 9відсотка0 до ціни продажу (пропонування) зазначеного майна або шляхом їх комбінування.

Основними методами в межах підходу є метод ринку капіталу, метод угод (або метод порівняльного аналізу продаж), метод галузевих коефіцієнтів та інші.

3. Узгодження результатів, отриманих за допомогою різних підходів

Узгодження результатів оцінки – визначення кінцевого розміру вартості об'єкта оцінки на основі результатів, отриманих за допомогою різних підходів та методів оцінки. Адже, результатом застосування різних підходів оцінювання щодо одного й того ж самого об'єкта є одержання різних значень вартості. Остаточний висновок про вартість робиться за сукупністю одержаних результатів, які, як правило, повинні бути близькими. Істотні розбіжності вказують або на помилки в розрахунках, або на незбалансованість ринку.

Кінцевий розмір вартості об'єкта, що оцінюється може визначатися двома способами: як середньоарифметична величина або математичним зважуванням.

Розрахунок середньоарифметичної величини є найпростішим, але й найбільш неадекватним, оскільки не враховує внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на вартість об'єкта. На практиці, як правило, цим методом не користуються, натомість, вартість, зазвичай, визначається шляхом суб'єктивного зважування кінцевих результатів оцінювання за формулою:

$$Bo = \sum_{i=1}^n Bi \times Zi, \quad (7.1)$$

де: Bo – кінцева вартість об'єкта оцінки;

Bi – вартості об'єкта оцінки, визначена i -м підходом (або методом): усі використані методи чи підходи оцінки вільно нумеруються;

$i = 1, \dots, n$ – кількість застосованих підходів (методів) оцінки;

Zi – питомий коефіцієнт i -го підходу (методу) оцінки.

Наприклад, для визначення вартості одного з об'єктів, оцінювачем були використані два підходи: доходний та витратний (відсутність об'єктів-аналогів не дала змогу застосувати порівняльний підхід до оцінки цього майна). Визначення кінцевого розміру вартості об'єкта оцінки на основі отриманих результатів, представлена у таблиці 7.1.

У процесі узгодження результатів, оцінювач повинен проаналізувати з позицій здорового глузду різні суми вартості об'єкта оцінки, отримані в

результаті використання порівняльного, витратного та доходного підходів; проранжувати значення оцінок, отриманих різними методами, залежно від умов застосування методів та об'єкта оцінки. Враховуючи свій досвід та знання визначити єдину (кінцеву) суму оцінки вартості об'єкта.

Таблиця 7.1.

Узгодження результатів оцінки математичним зважуванням

Назва підходу	Вартість, тис. грн.	Питома вага	Середньозважена вартість, тис. грн.
Доходний	14801	0,60	$14801 * 06 = 8881$
Витратний	8598	0,40	$8598 * 04 = 3439$
Порівняльний	-	0	-
Кінцева вартість, тис. грн.: $8881 + 3439 = 12320$			

4. Вимоги до складання звіту про оцінку майна

Вимоги до складання звіту про оцінку майна регламентовані Національним стандартом №1 «Загальні зсади оцінки майна та майнових прав».

Відповідно до нормативно-правового акту звіт про оцінку майна може складатися у повній чи у стислій формі.

Звіт про оцінку майна, що складається у повній формі, повинен містити:

- опис об'єкта оцінки, який дає змогу його ідентифікувати;
- дату оцінки та дату завершення складення звіту, а у разі потреби – строк дії звіту та висновку про вартість майна;
- мету проведення оцінки та обґрунтування вибору відповідної бази оцінки;
- перелік нормативно-правових актів, відповідно до яких проводиться оцінка;
- перелік обмежень щодо застосування результатів оцінки;
- виклад усіх припущень, у межах яких проводилася оцінка;

- опис та аналіз зібраних і використаних вихідних даних та іншої інформації під час проведення оцінки;
- висновки щодо аналізу існуючого використання та найбільш ефективного використання об'єкта оцінки;
- виклад змісту застосованих методичних підходів, методів та оціночних процедур, а також відповідних розрахунків, за допомогою яких підготовлено висновок про вартість майна;
- письмову заяву оцінювача про якість використаних вихідних даних та іншої інформації, особистий огляд об'єкта оцінки (у разі неможливості особистого огляду – відповідні пояснення та обґрунтування застережень і припущень щодо використання результатів оцінки), дотримання національних стандартів оцінки майна та інших нормативно-правових актів з оцінки майна під час її проведення, інші заяви, що є важливими для підтвердження достовірності та об'єктивності оцінки майна і висновку про його вартість;
- висновок про вартість майна;
- додатки з копіями всіх вихідних даних, а також у разі потреби – інші інформаційні джерела, які роз'яснюють і підтверджують припущення та розрахунки.

У стислій формі звіт складається у разі доопрацювання (актуалізації) оцінки об'єкта оцінки на нову дату оцінки, та в деяких інших випадках передбачених законодавством. У такому звіті повинні зазначатися етапи проведення незалежної оцінки майна, здійснені оціночні процедури, міститися висновок про вартість, а також зібрані оцінювачем вихідні дані та інша інформація.

Звіт про оцінку майна підписується оцінювачами, які безпосередньо проводили оцінку майна, і скріплюється печаткою та підписом керівника суб'єкта оціночної діяльності – суб'єкта господарювання. Документи та інші інформаційні матеріали, зібрані оцінювачами в процесі проведення оцінки

майна, разом із звітом про оцінку майна зберігаються в архіві суб'єкта оціночної діяльності – суб'єкта господарювання не менше ніж п'ять років, якщо інше не встановлено договором на проведення оцінки майна.

Питання для самоперевірки

1. З яких основних етапів складається процес оцінки майна?
2. Які дії слід виконати на етапі «Постановка завдання та укладення договору на оцінку об'єкта»?
3. Які джерела та способи отримання інформації про об'єкт оцінки вам відомі?
4. З чого складаються витрати на збір та обробку такої інформації?
5. Які вимоги слід врахувати під час аналізу найбільш ефективного використання майна?
6. Які існують основні методичні підходи до оцінки майна?
7. У чому полягають особливості застосування витратного підходу?
8. Розкрийте сутність доходного підходу.
9. В яких умовах можливе застосування порівняльного підходу та його основних методів?
10. Що являє собою процес узгодження результатів оцінки?
11. Як узгоджуються результати оцінки, отримані за різними підходами?
12. У яких формах може складатися звіт про оцінку майна?
13. У чому полягає відмінність між формами звіту про оцінку майна?
14. Яка інформація відображається у звіті про оцінку майна?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. У цілях економічного оцінювання використовується:

- а) внутрішня інформація;
- б) зовнішня інформація;
- в) жодна з зазначених;
- г) зазначена у пунктах а) і б).

2. Інформація, яка характеризує умови функціонування об'єкта оцінки в регіоні, галузі та економіці в цілому, має назву:

- а) внутрішня;
- б) зовнішня;
- в) неперевірена.

3. Інформація, яка характеризує діяльність оцінюваного підприємства, має назву:

- а) внутрішня;
- б) зовнішня;
- в) неперевірена.

4*. Не відповідає методам економічного оцінювання:

- а) витратний метод,
- б) дохідний метод,
- в) індуктивний метод,
- г) дедуктивний метод,
- д) порівняльний метод.

5*. Джерелами внутрішньої інформації про об'єкт оцінки є:

- а) фінансова звітність підприємства,
- б) засоби масової інформації,
- в) матеріали баз даних оцінювачів;
- г) історичні дані про підприємство.

6. У разі проведення оцінки об'єкта з метою інвестування доцільним буде використання:

- а) витратного підходу;
- б) порівняльного підходу;
- в) дохідного підходу.

7. Основою дохідного підходу до оцінювання є :

- а) уява про вартість об'єкта як про еквівалент усіх очікуваних доходів;
- б) уява про вартість об'єкта як про ціну, що необхідно заплатити, аби придбати майно з тими самими параметрами;
- в) уява про вартість об'єкта як про ціну, що необхідно заплатити, аби придбати майно з тією ж самою корисністю.

8. Ступінь суб'єктивізму найвища у:

- а) витратного підходу;
- б) порівняльного підходу;
- в) дохідного підходу.

9. Витратний підхід базується на врахуванні принципів:

- а) корисності та очікування;
- б) корисності та заміщення;
- в) заміщення та попиту і пропонування.

10. На принципах найбільш ефективного використання та очікування базується:

- а) порівняльний підхід;
- б) витратний підхід;
- в) дохідний підхід.

ТЕМА 8

ОЦІНКА ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ ЗА ВИТРАТНИМ ПІДХОДОМ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Особливості застосування витратного підходу.
2. Методи розрахунку вартості відтворення та вартості заміщення.
3. Визначення зносу об'єктів нерухомості.

Ключові поняття й терміни: вартість відтворення, вартість заміщення, конструктивні елементи, фізичний знос, функціональний знос, економічний знос, хронологічний вік, ефективний вік, термін економічного життя.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: сутність витратного підходу, сферу його застосування, методи розрахунку відтворювальної вартості та вартості заміщення, особливості визначення зносу об'єкта нерухомості, класифікацію конструктивних елементів будови, особливості їх зносу, категорії фізичного стану нерухомості залежно від ступеня зносу, взаємозв'язок зносу та знецінення об'єкта оцінки;

уміти: розрізняти вартість відтворення та вартість заміщення, робити розрахунки з метою визначення вартості відтворення, розраховувати власний капітал за даними бухгалтерського звіту, робити розрахунки зносу окремих конструктивних елементів будови, користуватися довідниками УПВВ.

1. Особливості застосування витратного підходу

Витратний підхід передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта нерухомості з подальшим її коригуванням на суму зносу (знецінення).

Використовуючи даний підхід необхідно розрізняти вартість відтворення та вартість заміщення.

Вартість відтворення – це вартість створення об'єкта, ідентичного тому, що оцінюється. Вона визначається витратами на будівництво у поточних цінах на момент оцінки точної копії земельних покращень, із використанням таких самих матеріалів, будівельних стандартів, проектних рішень та збереженням усіх елементів неефективності, що й в об'єкта оцінки. Наприклад, якщо у будинку, що оцінюється є підвал, який постійно затопляється і внаслідок цього ніколи не використовується, то витрати на його створення теж повинні бути враховані у вартості відтворення цього будинку.

Вартість заміщення виражає у грошовій формі витрати на будівництво земельних покращень, які мають таке ж саме функціональне призначення, що й об'єкт оцінки, із використанням сучасних стандартів, матеріалів, дизайну у поточних цінах. У вартості заміщення не будуть враховані витрати на створення зазначеного вище підвалу, оскільки таке приміщення не відповідає сучасним споживчим властивостям об'єкта.

З позицій потенційного покупця оцінка покращень за вартістю заміщення є більш мотивованою, ніж за вартістю відтворення. Але при цьому оцінювач ризикує визначити вартість будівництва будівлі, відмінної від тієї, яка оцінюється, що, найчастіше, суперечить меті оцінки.

Головна перевага витратного підходу полягає у придатності його застосування для оцінки нерухомості на малоактивних ринках. Наприклад, унікальні об'єкти продаються рідко або зовсім не продаються, тому в цьому випадку – єдиний можливий спосіб визначити їх вартість – на основі витрат.

Специфічною сферою застосування витратного підходу є оцінка суспільно-державних об'єктів нерухомості (наприклад, лікарень, шкіл, музеїв,

бібліотек тощо) та спеціальних об'єктів, оскільки таке майно не призначене приносити дохід, а, крім того, важко знайти достатньо даних про продаж аналогів.

Успішно застосовують підхід при техніко-економічному обґрунтуванні нового будівництва, під час оцінки недобудованих об'єктів та тих, що реконструюються. Застосування підходу дозволяє обґрунтувати доцільність конкретного будівництва чи реконструкції.

Недоцільно застосовувати витратний підхід для визначення ринкової вартості тих об'єктів, ринок купівлі-продажу яких достатньо розвинутий.

Послідовність визначення ринкової вартості нерухомості за витратним підходом складається з декількох етапів (див. рис. 8.1):

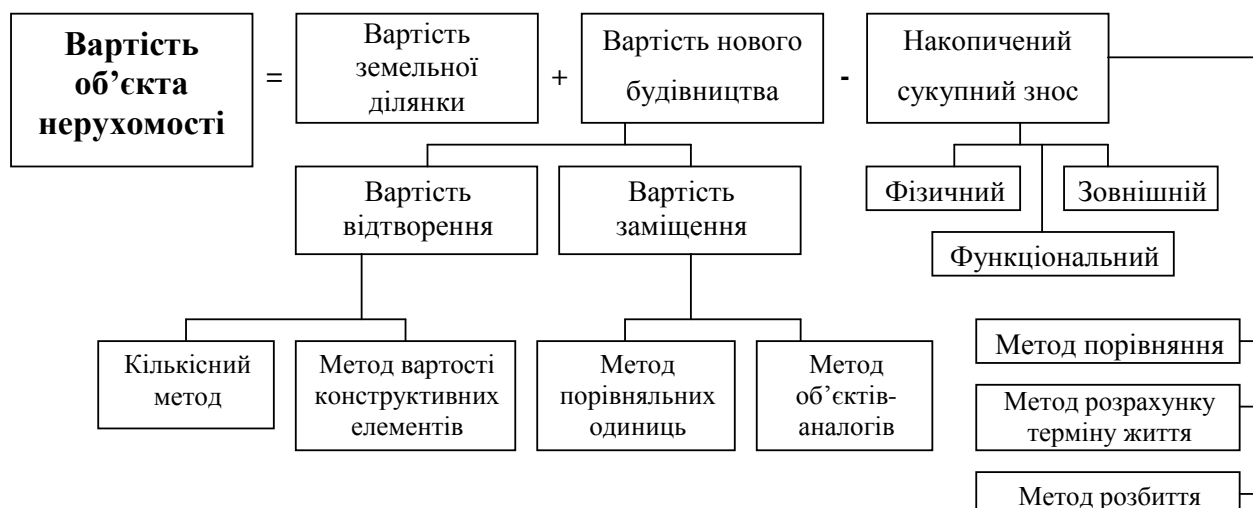


Рис. 8.1. Схема оцінки нерухомості за витратним підходом

- 1) визначення ринкової вартості земельної ділянки як вільної та доступної для найбільш ефективного використання (*Вземлі*);
- 2) визначення вартості відтворення (*Вв*) або заміщення (*Вз*) об'єкта;
- 3) розрахунок вартості загального знецінення (*З*) об'єкта оцінки;
- 4) визначення ринкової вартості об'єкта (*Во*) за формулою 8.1:

$$Vo = Vземлі + Vв (Vз) - З \quad (8.1)$$

Стосовно першої операції слід відзначити таке: в умовах законодавчої бази України в ряді випадків основна складова частина нерухомості – земельна

ділянка – не є власністю власника земельних покращень, розташованих на ній. Тому, в даному випадку, можна оцінювати лише право користування цією земельною ділянкою. Експертна оцінка земельної ділянки та розташованих на ній земельних покращень у цілому може бути здійснена лише, якщо є документальне оформлення права власності на земельну ділянку. В усіх інших випадках, як об'єкт оцінки, виступають лише поліпшення на відповідній земельній ділянці, а саме: будівлі, споруди, багаторічні насадження.

2. Методи розрахунку вартості відтворення та заміщення

У практиці оціночної діяльності застосовуються чотири взаємопов'язаних методичних прийоми розрахунку вартості відтворення та вартості заміщення: кількісний метод, метод вартості конструктивних елементів, метод порівняльних одиниць та метод об'єктів-аналогів.

Кількісний метод (інша його назва – відповідно до кошторису витрат на будівництво) – це оцінка об'єкта на основі повного кошторису витрат на його будівництво. Сутність цього методичного прийому полягає у складанні кошторису будівництва оцінюваного об'єкта в сучасних умовах. Це найбільш трудомісткий метод, але він може бути значною мірою полегшений, якщо є старі кошториси будівництва оцінюваного об'єкта. Якщо ж такі відсутні, то експерт-оцінювач може звернутися до послуг спеціаліста зі складання кошторисів, який розробить новий кошторис для цього об'єкта, із використанням єдиних норм розцінок, індексів цін на будівельно-монтажні роботи, кошторисних норм і правил та іншої необхідної документації.

Визначення вартості об'єкта за вартістю конструктивних елементів – це оцінювання нерухомості на основі розміру вартості створення його основних елементів. Використовуються дані про вартість різних елементів (компонентів чи складових частин) будинку. Компонентами можуть бути: фундамент, стіни, перегородки, перекриття, покрівля, інженерне устаткування, обладнання та ін. Компоненти перемножуються на їх укрупнені вартісні показники.

Метод порівняльних одиниць – витрати на спорудження одиничного показника вибраного об'єкта-аналога збільшуються залежно від кількості таких одиничних показників в об'єкті, що оцінюється й додаються. Одиницею виміру вартості у даному методі є уніфікований показник споживчої корисності оцінюваного майна (1м² загальної площі приміщень, 1м³ ємності складських приміщень, 1 машино-місце гаражів та стоянок машин тощо).

Метод об'єктів-аналогів. Вартість об'єкта оцінки визначається за вартістю об'єкта-аналога. При необхідності виконується коригування по сукупності їх конструктивних відмінностей.

Перший та другий методичні підходи використовуються, як правило, відносно недобудованих об'єктів, які можуть бути добудовані, у тому числі і зі зміною їх функціонального призначення, а також відносно функціонально та конструктивно нетипових об'єктів. В основу цих методичних підходів покладено визначення вартості відтворення об'єктів нерухомості. Третій та четвертий підходи використовують, як правило, до об'єктів, що будувалися за типовими проектами, або якщо відновлення об'єкта є недоцільним у його первісному вигляді за будівельним проектом і функціональним призначенням. Основою цих методичних підходів є визначення вартості заміщення.

3. Визначення зносу об'єктів нерухомості

З позиції оцінювача нерухомості знос або знецінення – втрата будівлями, спорудами та іншими об'єктами нерухомості вартості під впливом різних факторів. Залежно від факторів, під впливом яких знижується вартість об'єкта нерухомості, виділяють: фізичний, функціональний та зовнішній види зносу.

Фізичний знос – знос, зумовлений частковим або повним фізичним руйнуванням будівельних конструкцій унаслідок впливу фізичних, кліматичних та інших факторів, або внаслідок неправильної експлуатації об'єкта. Як видно з визначення, фізичний знос буває двох типів: перший виникає під впливом

штучних та природних факторів, другий – під впливом експлуатаційних факторів.

Функціональний знос – зменшення вартості майна внаслідок невідповідності функціональних характеристик об'єктів нерухомості сучасним вимогам для даного типу об'єктів. Функціональний вид зносу зумовлений, в основному, впливом науково-технічного прогресу в галузі архітектури та будівництва. У вітчизняній економічній літературі функціональний знос називається моральним.

Економічний або зовнішній знос – втрата вартості нерухомості внаслідок дії соціально-економічних факторів зовнішнього середовища. Причинами зовнішнього зносу можуть бути: загальний спад у районі, де розташований об'єкт, великий потік транспорту в межах кварталу; зміна співвідношення між попитом та пропозицією на ринку; зміна фінансових умов, законодавства; місце розташування об'єкта (у центрі ділової частини міста чи в густонаселеному житловому районі).

На практиці оціночної діяльності розрізняють знос, що можливо усунути, та знос, який неможливо або економічно недоцільно усунути. Фізичний та функціональний види зносу визначаються станом самого об'єкта, зовнішній – впливом оточуючого середовища. Відповідно, фізичний та функціональний види зносу поділяються на знос, що можливо усунути та знос, що неможливо усунути. Зовнішній знос завжди носить характер зносу, що не усувається. Критерієм зносу з точки зору можливостей його усунення є порівняння витрат на його усунення з розміром додатково отриманої вартості. Знос, який можливо усунути, припускає, що витрати на його усунення менші за додатково додану до об'єкта вартість. Знос, який неможливо або економічно недоцільно усунути, – це знос, при якому витрати на виправлення дефекту перевищують вартість, яка при цьому буде додана до об'єкта.

Існує декілька методів визначення розміру накопиченого зносу. Основними з них є метод порівняння, метод розрахунку терміну життя, та метод розбиття.

Метод порівняння полягає у розрахунку ринкової вартості накопиченого зносу об'єкта нерухомості шляхом зіставлення його вартості відтворення з поточними цінами продажу аналогічних об'єктів. При використанні цього методу рекомендується така послідовність процедур:

1) відбір нещодавно-проданих об'єктів, які є аналогами для об'єкта нерухомості, що оцінюється, за характером покращень; коригування їх цін продажу;

2) визначення вартості земельної ділянки об'єкта-аналога (V_3);

3) визначення вартості покращень відібраних об'єктів з урахуванням зносу як різниця між ціною продажу об'єкта зіставлення (ЦП) та вартістю земельної ділянки, на якій він розташований ($V_{п_3} = ЦП - V_3$);

4) розрахунок поточної вартості відтворення покращень кожного відібраного об'єкта – V_v (за методикою розрахунку, що описана вище);

5) визначення розміру накопиченого зносу порівнювальних покращень як різниця між вартістю відтворення та ціною з урахуванням зносу ($V_v - V_{п_3}$);

б) визначення середнього відсотка зносу порівнювальних об'єктів для його перенесення на об'єкт оцінки. (Приклад використання наведеної методики наведено у таблиці 8.1).

Таблиця 8.1

Розрахунок накопиченого зносу методом порівняння продаж

Показник	Алгоритм розрахунку	Об'єкт 1	Об'єкт 2	Об'єкт 3
Відкоригована ціна продажу об'єктів порівняння, тис. грн.	ЦП	250	300	370
Вартість земельної ділянки, тис. грн.	V_3	50	70	120
Ринкова вартість покращень з урахуванням зносу, тис. грн.	$V_{п_3} = ЦП - V_3$	200	230	250
Вартість відтворення покращень, тис. грн.	V_v	260	310	340
Накопичений знос, тис. грн.	$Z_n = V_v - V_{п_3}$	60	80	90
Знос у відсотках від вартості відтворення	$Z_n / V_v * 100\%$	23,1	25,8	26,5
Середній відсоток зносу – $(23,1 + 25,8 + 26,5) / 3 = 25,1$				

Перевага розглянутого методу полягає в об'єктивності його результатів, оскільки, порівнюючи продажі, оцінювач тільки виявляє реакцію ринку на старіння об'єкта нерухомості та зміни оточуючого середовища. Очевидно, чим достовірніша ринкова інформація та чим більшу кількість продаж проаналізує оцінювач, тим більш точно буде отриманий ним результат.

Однак в українських умовах ця перевага методу перетворюється у його недолік. За умови відсутності активного ринку нерухомості та конфіденційності угод метод позбавляється інформаційної бази. Інший недолік методу – відсутність диференціації за видами та типами зносу, що обмежує використання цього показника в управлінні нерухомістю. І нарешті, метод досить трудомісткий, оскільки вимагає проведення розрахунків не лише по порівнянню продаж, але й по визначенню вартості земельної ділянки, вартості відтворення усіх об'єктів-порівняння.

Метод розрахунку терміну життя полягає у визначенні накопиченого зносу шляхом безпосереднього огляду об'єкта нерухомості. Під час визначення розміру зносу за цим методом використовують ряд основних понять: термін економічного життя, ефективний та хронологічний вік.

Термін економічного життя – відрізок часу, протягом якого об'єкт нерухомості може використовуватися та приносити прибуток. За цей час поліпшення вносить внесок у вартість об'єкта, тобто знос має характер усуненого. Цей термін може бути збільшений за рахунок якісного обслуговування будівлі, своєчасної її модернізації та ремонту. Під час техніко-економічного обґрунтування проекту визначається нормативний (розрахунковий) термін життя будинку, який зазначається у паспортах побудованого об'єкта. Цей термін за своєю природою близький до терміну економічного життя та може бути використаним для приблизних розрахунків.

Хронологічний вік – фактичний вік будівлі, тобто кількість років, що минули з моменту її побудови.

Ефективний вік – вік будівлі, який визначається, виходячи з її зовнішнього вигляду.

Метод розрахунку терміну життя базується на гіпотезі, що ефективний вік так відноситься до терміну економічного життя, як накопичений знос до поточної вартості відтворення.

$$\frac{EB}{TEЖ} = \frac{З}{BB}, \quad (8.2)$$

де, $З$ – накопичений знос;

EB – ефективний вік;

$TEЖ$ – термін економічного життя;

BB – повна вартість відтворення.

Концепція розрахунку зносу за даним методом ілюструється такою формулою:

$$З = \frac{EB}{TEЖ} * BB \quad (8.3)$$

Кваліфікований оцінювач, визначаючи ефективний вік, здатен врахувати вплив факторів функціонального зносу та вплив змін оточуючого середовища, але всі його припущення будуть носити інтуїтивний характер. Крім того, цей метод, як і попередній не дає різниці між типами та видами зносу, а також по терміну життя окремих елементів будівлі.

Метод розбиття полягає у послідовному визначенні розміру всіх видів зносу, включаючи: фізичний знос, що усувається; фізичний знос, що не усувається; функціональний знос, що усувається; функціональний знос, що не усувається; зовнішній знос.

Щоб визначити розмір фізичного зносу, необхідно розбити об'єкт оцінювання на окремі конструктивні елементи за терміном їх економічного життя, виділяючи:

- швидкозношувані елементи, термін служби яких коротше ніж економічне життя будинку. Це покрівля, декоративне оздоблення, фарбування тощо, тобто елементи, які можна відремонтувати (відновити) за допомогою поточного ремонту;

- довгострокові елементи (наприклад, фундамент, стіни), термін служби яких дорівнює економічному життю будинку.

Оцінювання починається з виміру фізичного зносу, який можливо усунути. Зазвичай він спричиняється поганою експлуатацією будинку, і тому його часто називають відкладеним ремонтом. Потенційний покупець, оглядаючи нерухомість зробить коригування ціни покупки на розмір вартості відкладеного ремонту, який він має провести, придбавши об'єкт, для відновлення його початкових споживчих властивостей.

Далі вимірюють фізичний знос, що неможливо усунути окремо для швидкозношуваних та короткострокових елементів.

Функціональний знос теоретично являє собою різницю між розміром вартості відтворення будинку та вартістю його заміщення. Оскільки у вартості заміщення відображені витрати на відтворення споживчих властивостей будинку з урахуванням сучасних стандартів та ринкових вимог, то вважається, що ця вартість виключає вартість функціонального зносу, який міститься у вартості відтворення. Функціональний знос, що можливо усунути оцінюється за трьома групами факторів, що зумовлені: нестачею окремих елементів будинку або їх якісних характеристик; потребою у заміні чи модернізації елементів; надлишком окремих елементів. Функціональний знос, що не усувається оцінюється за двома групами факторів, що зумовлені: нестачею окремих елементів будинку або їх якісних характеристик та надлишком окремих елементів.

Основними методами виміру зовнішнього зносу є:

- аналіз парних продажів (коли на ринку нерухомості продаються два об'єкти, які можна порівняти, один із яких має ознаки зовнішнього зносу, а інший – ні). Різниця у цінах дозволяє зробити висновок про розмір зовнішнього зносу оцінюваного об'єкта;

- капіталізація втрат доходу від орендної плати об'єкта, що піддається негативному впливу (порівнюється прогнозований дохід від найбільш

ефективного використання двох об'єктів, один із яких має ознаки зовнішнього зносу, а інший – не має).

Для визначення розміру накопиченого зносу за методом розбиття отримані результати по кожному виду та типу зносу додаються.

Питання для самоперевірки

1. У чому полягає сутність витратного підходу до оцінки нерухомості?
2. Яка сфера застосування підходу?
3. Поясніть різницю між вартістю відтворення та вартістю заміщення?
4. Охарактеризуйте методи розрахунку вартості нового будівництва. Відносно яких об'єктів нерухомості є доцільним їх застосування?
5. Що розуміють під категорією «знецінення об'єктів нерухомості» з позицій оцінювача?
6. Які розрізняють види зносу залежно від факторів, під впливом яких знижується вартість об'єктів нерухомості?
7. Яким буває знос з точки зору можливості його усунення? Що є критерієм такого зносу?
8. Які методи використовуються для розрахунку накопиченого зносу? У чому проявляються їх переваги та недоліки?
9. Яка рекомендована послідовність процедур при визначенні зносу методом порівняння?

Тестові завдання за темою

1. У разі використання витратного підходу використовується інформація стосовно:

- а) отримання майбутніх прибутків;
- б) витрат на будівництво (придбання) об'єкта оцінки з такими ж параметрами, що і оцінюване майно;
- в) продажу об'єктів-аналогів.

2. Вартість відтворення і вартість заміщення за сутністю:

- а) однакові категорії;
- б) різні категорії.

3. Вартість відтворення – це:

- а) витрати на створення об'єкта, ідентичного тому, що оцінюється;
- б) витрати на будівництво земельних покращень, які мають таке ж саме функціональне призначення, що й об'єкт оцінювання, із використанням сучасних стандартів, матеріалів, дизайну в поточних цінах.

4. Вартість заміщення – це:

- а) витрати на створення об'єкта, ідентичного тому, що оцінюється;
- б) витрати на будівництво земельних покращень, які мають таке ж саме функціональне призначення, що й об'єкт оцінювання, із використанням сучасних стандартів, матеріалів, дизайну в поточних цінах.

5. Витратний підхід є найбільш привабливим для оцінювання:

- а) об'єктів нового будівництва;
- б) інвестиційних проектів.
- в) земельної ділянки;
- г) залогових об'єктів.

6. Витратний підхід недоцільно використовувати:

- а) під час оцінки об'єктів, що реконструюються;
- б) для оцінки об'єктів незавершеного будівництва;
- в) при оцінці об'єктів, ринок купівлі-продажу яких існує та достатньо розвинутий;
- г) під час приватизації.

7. Серед видів зносу вирізняють:

- а) фізичний та функціональний;
- б) фізичний та зовнішній;
- в) функціональний та економічний;
- г) фізичний, функціональний та зовнішній

8. Функціональне знецінення – це втрата вартості внаслідок:

- а) невідповідності функціональних характеристик об'єктів нерухомості сучасним вимогам для даного типу об'єктів;
- б) дії соціально-економічних факторів зовнішнього середовища;
- в) впливу фізичних, кліматичних та інших факторів або неправильної експлуатації об'єкта.

9. Зовнішній знос формується внаслідок:

- а) невідповідності функціональних характеристик об'єктів нерухомості сучасним вимогам для даного типу об'єктів;
- б) дії соціально-економічних факторів зовнішнього середовища;
- в) впливу фізичних, кліматичних та інших факторів або неправильної експлуатації об'єкта.

10. Знос, зумовлений частковим або повним фізичним руйнуванням будівельних конструкцій, чи неправильною експлуатацією об'єкта, – це:

- а) фізичний знос;
- б) функціональний;
- в) зовнішній.

11. Фізичний знос може бути:

- а) зносом, який можливо усунути;
- б) зносом, що неможливо усунути;
- в) таким, що зазначений у пунктах а) та б).

12. Характер зносу, що не усувається, носить:

- а) фізичний знос;
- б) функціональний;
- в) зовнішній.

Розрахункові завдання

Завдання 1.

Постановка завдання: Розрахувати абсолютний розмір знецінення об'єкта нерухомості під впливом фізичного зносу.

Вихідні дані: Первісна вартість об'єкта нерухомості становить 200 000грн. Фізичний знос окремих елементів будинку характеризується даними, наведеними у таблиці.

Елементи будівлі	Ступінь зносу	Питома вага
Фундамент	15%	12%
Перекриття	7%	9%
Підлоги	30%	7%
Перегородки	20%	11%

Завдання 2.

Постановка завдання: Визначити витратним підходом вартість дачі.

Вихідні дані:

- площа дачі = 50 м^2 , вартість будівництва 1 м^2 – 2000 грн.
- площа гаража = 60 м^2 , вартість будівництва 1 м^2 – 1000 грн.
- вартість усіх інших споруд на дачі – 20000 грн.
- усунений фізичний знос будівель – 30000 грн.
- неусунений фізичний знос будівель – 15%.
- усунене функціональне старіння – 10000 грн.
- ринкова вартість земельної ділянки – 50000 грн.

Завдання 3.

Постановка завдання: Визначити витрати на відтворення будинку.

Вихідні дані: Площа будинку становить 170 тис. м^2 . Вартість будівництва аналогічних будівель – 10 тис. грн. за м^2 . У об'єкта оцінки на відміну від аналогічних будівель є обладнання для обігріву води на суму 1,2 млн. грн.

Завдання 4.

Постановка завдання: Визначити вартість об'єкту для продажу, враховуючи, що його ефективний вік дорівнює ефективному віку нещодавно проданого аналогу.

Вихідні дані: Власник прийняв рішення про продаж забудованої земельної ділянки. Вартість відтворення дачі становить 50 тис. грн., її ефективний вік – 10 років., вартість земельної ділянки - 15 тис. грн. Відомо, що нещодавно за 70 тис. грн. був проданий розташований у цьому ж районі аналогічний об'єкт. Витрати на відтворення аналога дорівнюють 55 тис. грн., а вартість земельної ділянки, на якій розташовано проданий об'єкт визначена на рівні 20 тис. грн.

Завдання 5.

Постановка завдання: Оцінити ефективний вік покращень будівлі за результатами продажу.

Вихідні дані: Вартість продажу об'єкта нерухомості – 76 тис. дол. Вартість земельної ділянки була визначена оцінювачем за ринковим підходом, виходячи з такої інформації: подібна земельна ділянка була продана за 20 тис. дол. і відомі певні коригування: умови продажу гірші на 7%, фізичні характеристики ділянки гірші на 5%, але форма ділянки та її місце розташування кращі відповідно на 3% та 10%. Вартість відтворення будівлі – 74 тис. дол., а термін економічного життя споруди 110 років.

ТЕМА 9.

ОЦІНКА НЕРУХОМОСТІ ЗА ДОХОДНИМ ПІДХОДОМ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Особливості застосування доходного підходу.
2. Метод прямої капіталізації доходу.
3. Метод дисконтування грошових потоків.

Ключові поняття й терміни: принцип найбільш ефективного використання, принцип очікування, принцип заміщення, пряма капіталізація, дисконтування грошових потоків, ставка дисконту, потенційний валовий дохід, дійсний валовий дохід, чистий операційний дохід, постійні витрати, змінні витрати, резервні витрати

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: поняття грошових потоків, функції складних відсотків, сутність методу прямої капіталізації доходу, сферу застосування методу прямої капіталізації доходу, сутність методу дисконтування грошових потоків, економічний зміст ставки дисконту, послідовність дій під час використання методу дисконтування грошових потоків;

уміти: користуватись таблицями складних відсотків, розрахувати ринкову вартість об'єкта з використанням методу прямої капіталізації, розраховувати нинішню та майбутню вартості, робити обґрунтований вибір варіанта інвестиційних вкладень з урахуванням оцінки альтернативних проектів, розраховувати чистий операційний дохід, використовувати різні методи розрахунку ставки капіталізації, розуміти сутність зв'язаних інвестицій під час її розрахунку.

1. Особливості застосування доходного підходу

Доходний підхід дозволяє врахувати очікуваний інвестиційний дохід. Тому, його використання необхідне для аналізу доцільності інвестування та при обґрунтуванні рішення про фінансування інвестицій у нерухомість. Цей підхід більше, аніж два інших (витратний та порівняльний), відображає уявлення потенційного покупця (інвестора) про об'єкт оцінки як джерело прибутку.

Найчастіше підхід використовується під час визначення вартості майна, що здатне потенційно приносити прибуток – це комерційна нерухомість (офісні, складські приміщення, торгові площі, готелі); деякі види житлової нерухомості; цілісні майнові комплекси; фінансові інтереси; універсальне обладнання. Досить важко та недоречно використовувати методи доходного підходу при оцінці неприбуткової нерухомості; майна, здатного функціонувати лише як частина більш крупної виробничої структури.

Основними недоліками підходу є:

- необхідність прогнозування довгострокового потоку доходів;
- вплив факторів ризику на прогнозований потік;
- проблематичність збору даних про доходність аналогічних об'єктів.

На відміну від витратного та порівняльного підходів, точність показників прибутку, що прогнозуються, багато в чому залежить від суб'єктивних уявлень оцінювача. З усіх трьох підходів ступінь суб'єктивізму у доходному підході найбільший.

Основними методами доходного підходу є метод прямої капіталізації доходу та метод непрямої капіталізації доходу (або дисконтування грошового потоку). Вибір конкретного методу залежить від обсягу наявної ринкової інформації щодо очікуваних доходів від володіння (користування) майном, стабільності їх одержання, мети оцінки тощо. При цьому аналізуються такі можливі доходи: від передачі об'єкта в оренду або від її експлуатації з виробничою чи іншою господарською метою.

2. Метод прямої капіталізації доходу

Метод прямої капіталізації використовується у випадках, коли прогнозований річний дохід постійний, і не має чітко вираженої тенденції до зміни, період його отримання не обмежений часом.

За методом прямої капіталізації вартість нерухомості визначається за допомогою використання лише двох змінних: очікуваного доходу від оцінюваного об'єкта та норми доходу чи прибутку. Під доходом, зазвичай, мають на увазі чистий операційний дохід, який здатна принести нерухомість за рік, під нормою прибутку – коефіцієнт або ставку капіталізації. Вартість розраховується шляхом співставлення цих змінних.

Метод прямої капіталізації доходу передбачає таку послідовність оціночних процедур:

1. Прогнозування валового доходу та операційних витрат. Визначення чистого операційного доходу як різниці між валовим доходом та операційними витратами;
2. Обґрунтування вибору оціночної процедури для визначення ставки капіталізації та її розрахунок;
3. Розрахунок вартості об'єкта за формулою 9.1.

$$V = \frac{I}{R}, \quad (9.1)$$

де V – вартість об'єкта нерухомості, розрахована за методом прямої капіталізації доходу;

I – чистий операційний дохід за період;

R – ставка капіталізації.

Оцінку нерухомості починають із визначення потенційного валового доходу. *Потенційний валовий дохід (ПВД)* – максимальний дохід, який спроможний принести оцінюваний об'єкт нерухомості. Він визначається шляхом розрахунку суми очікуваних надходжень від об'єкта при 100%-му завантаженню площ. Потенційний валовий дохід – це сумарна виручка від основного виду діяльності та додаткових послуг, які доповнюють основний вид

діяльності. Так, наприклад, якщо основним видом діяльності є здача приміщень в оренду, то орендна плата є валовим доходом від основного виду діяльності, а інші прибутки, які може отримувати власник майна (плата за користування гаражами, стоянками, плата за встановлення реклами) – додатковий прибуток.

Потім визначається *дійсний валовий доход (ДВД)* – потенційний валовий доход за винятком збитків від вакансій (недовикористання площ об'єкта оцінки) та неплатежів (*З*).

$$ДВД = ПВД - З \quad (9.2)$$

Після визначення дійсного валового доходу розраховується *чистий операційний доход (ЧОД)* – дійсний валовий доход від об'єкта оцінки за винятком витрат на його експлуатацію (*В*).

$$ЧОД = ПВД - З - В = ДВД - В \quad (9.3)$$

Витрати на експлуатацію об'єкта поділяються на операційні (експлуатаційні) витрати та резервні. До операційних відносяться витрати, пов'язані з експлуатацією об'єкта, наданням послуг користувачам, підтриманням потоку доходів. Операційні витрати поділяються на постійні та змінні.

Постійні витрати – витрати, які практично не залежать від ступеня експлуатації нерухомості (наприклад, податок на майно, страхові внески і т.п.).

Змінні витрати – витрати, що змінюються залежно від ступеня використання та завантаження об'єкта нерухомості. До змінних витрат відносять плату за комунальні послуги, прибирання, вивіз сміття, витрати на управління об'єктом (виплати адміністративному персоналу за укладення орендних угод на наявні площі, контроль за своєчасністю надходження орендних платежів, підтримання функціональної придатності об'єкта), заробітна плата обслуговуючому персоналу.

Резервні витрати – витрати, пов'язані з об'єктом нерухомості, які необхідно понести раз на декілька років, а також витрати, розмір яких сильно змінюється з плином часу. Наприклад, заміна ліфтів, охоронної сигналізації, благоустрій пішохідних доріжок, під'їздів до будинку. Іншими словами до

резервних витрат відносять витрати на придбання (заміну) для об'єкта, що оцінюється, різного приладдя.

Наступним кроком у методі прямої капіталізації є визначення ставки капіталізації. Ставка капіталізації – це показник, який використовується для перерахунку майбутніх доходів від об'єкта оцінки у його поточну вартість. Цей показник враховує як чистий прибуток, що приносить оцінюваний об'єкт, так і відшкодування капіталу, витраченого на його придбання.

У загальному вигляді ставка капіталізації визначається як:

$$R = \frac{I}{V}, \quad (9.4)$$

Існують і інші методи розрахунку ставки капіталізації. Коротко розглянемо найбільш поширені з них.

Метод аналізу ринкових аналогів полягає у порівнянні об'єкта оцінки з об'єктами-аналогами. Вважається, що у подібних об'єктів однакові ставки капіталізації. Визначення ставки капіталізації (формула 6.4) за цим методом базується на аналізі ринкових даних про вартість об'єктів-аналогів та чисті операційні доходи, отримані від їх експлуатації.

Метод кумулятивної побудови – це спосіб послідовного збільшення першої складової ставки капіталізації – базової ставки на різні види ризику. За базу береться безризикова ставка відсотка і до неї послідовно додаються коригування на різні види ризику, пов'язані з особливостями оцінюваного майна. Математично розрахунок вартості за методом кумулятивної побудови можна представити у вигляді такої формули:

$$R = R\delta + \sum_{i=1}^n Ki, \quad (9.5)$$

де $R\delta$ – базова ставка;

K_i – i -те коригування на вид ризику.

У країнах із розвинутою та відносно збалансованою економікою базова ставка визначається, як правило, виходячи зі ставки прибутку за

довгостроковими урядовими облігаціями. Цей вибір обумовлено тим, що довгострокові урядові позики характеризуються досить низьким рівнем ризику та високим рівнем ліквідності. Тоді, коли державні цінні папери не можна вважати безризиковими, необхідно шукати інші підходи до визначення ставки. Наприклад, за базову ставку можна приймати ставку за валютними депозитами Центрального банку або інших надійних банків. При достатньо розвинутому ринку об'єкта оцінки як основний метод визначення коригувань до базової ставки використовується метод експертних оцінок.

Метод пов'язаних інвестицій використовується, якщо для купівлі об'єкта нерухомості використовується як власний капітал так і запозичений.

а) ставка капіталізації на власний капітал (R_v) визначається як відношення частини чистого прибутку від експлуатації об'єкта нерухомості, що приходить на власний капітал, до розміру власного капіталу;

б) ставка капіталізації на запозичений капітал (R_z) визначається як відношення щорічних витрат по погашенню заборгованості до основної суми іпотечного кредиту.

Загальна ставка капіталізації (R_o) визначається за формулою:

$$R_o = m * R_z + R_v(1 - m), \quad (9.6)$$

де, m – коефіцієнт іпотечної заборгованості, розрахований як відношення розміру запозиченого капіталу до загальної суми вкладеного капіталу.

Метод Еллвуда – модифікований метод пов'язаних інвестицій, який враховує тривалість періоду капіталовкладень та зміну з часом вартості об'єкта.

Основна перевага методу прямої капіталізації – простота розрахунків. Інша його перевага полягає в тому, що він так чи інакше безпосередньо відображає ринкову кон'юнктуру. Це пов'язано з тим, що при його застосуванні, як правило, береться достатньо велика кількість угод із власністю та проводиться їх аналіз із точки зору прибутку та вартості. Однак метод не слід використовувати, коли відсутня інформація про ринкові угоди; якщо об'єкт ще не добудований, а значить не вийшов на режим стабільних доходів;

та коли об'єкт піддається сильним руйнуванням внаслідок стихійного лиха, тобто вимагає серйозної реконструкції.

Метод має ще один досить вагомий недолік. У формулі розрахунку поточної вартості об'єкта (9.1) присутній показник чистого операційного доходу. Для його розрахунку необхідно володіти великим масивом інформації, яка часто відноситься до комерційної таємниці, та відповідно, доступ до неї обмежений. У зв'язку з цим завдання зібрати інформацію про ринкові угоди та розрахувати коефіцієнт капіталізації – досить складна проблема.

3. Метод дисконтування грошових потоків

Метод непрямой капіталізації доходу (або метод дисконтування грошових потоків) використовується у тих випадках, коли прогнозовані грошові потоки від використання об'єкта нерухомості є неоднаковими за розміром або непостійними протягом періоду прогнозування.

Головною особливістю цього методу та його головною перевагою є те, що він дозволяє врахувати несистематичні зміни прибутку, для яких у сучасній економіці нашої країни є всі передумови: зміна цін на сировину, матеріали, енергоресурси, зміни в законодавстві, а також те, що за допомогою даного методу можна оцінити об'єкт, який не лише приносить нерівномірні надходження прибутку, але й навіть збитковий.

Ринкова вартість об'єкта нерухомості за методом дисконтування грошових потоків визначається як сума поточних вартостей доходів за кожен період прогнозування та вартості реверсії, розрахованої за відповідною ставкою.

Отже, перша складова вартості – це поточна вартість річних доходів упродовж терміну володіння нерухомим майном. Потік чистого операційного доходу за майбутні періоди приводиться до його поточної вартості за формулою дисконтування за відповідною ставкою. Всі поточні вартості додаються:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{ЧОД_i}{(1+d)^i}, \quad (9.7)$$

де $ЧОД_i$ – доход у i -тому році;

n – останній рік прогнозного періоду (періоду володіння) n ;

d – норма віддачі на капітал (ставка дисконтування).

Друга складова – вартість реверсії – доход у кінці періоду володіння майном; ніщо інше, як поточна вартість доходу, яку можна отримати від власності протягом залишку строку його економічного існування (або у процесі перепродажу). Доход приводиться до поточної вартості через ставку дисконтування:

$$BR = \sum_{i=n+1}^k \frac{ЧОД_i}{(1+d)^i}, \quad (9.8)$$

де k – термін економічного існування нерухомого майна.

Метод дисконтування грошового потоку передбачає таку послідовність оціночних процедур:

1. Обґрунтування періоду прогнозування.

У світовій практиці стандартним терміном прогнозування вважається термін – 10-15 років. Однак в умовах нестабільної економіки, економіки перехідного періоду, якою є економіка України, період прогнозування може бути звужено до 2-3 років. Звісно, що вартість об'єкта, розрахована у другому випадку, буде значно менша, ніж вартість, отримана з використанням більш тривалого періоду прогнозування прибутків, крім того, такий стан не відображає «дійсного» стану об'єкта, а є наслідком труднощів у складанні прогнозу.

2. Прогнозування розмірів грошових потоків:

- будуються тренди грошових потоків доходів та витрат;
- оцінюється періодичність отримання доходу.

3. Обґрунтування вибору оціночної процедури визначення ставки дисконтування та її розрахунок.

Ставка дисконтування означає складний відсоток, який використовується при розрахунку поточної вартості майбутніх платежів. Існують різні методи визначення ставки дисконтування:

- метод побудови;
- метод порівняння альтернативних інвестицій;
- метод виділення.

Метод побудови базується на тому, що ставка дисконтування є функцією ризику і може бути визначена як добуток усіх ризиків, пов'язаних з придбанням та експлуатацією об'єкта нерухомості або іншими операціями відносно об'єкта оцінки (враховуються, наприклад, ризик ринку нерухомості, ринку капіталів, низької ліквідності, інфляції, управління нерухомістю, а також фінансовий, екологічний, законодавчий ризику).

В основі *методу порівняння альтернативних інвестицій* міститься положення про те, що аналогічні за ризиком проекти повинні мати аналогічні ставки дисконтування.

Метод виділення передбачає, що ставка дисконтування розраховується на підставі даних про укладені угоди.

4. Визначення поточної вартості грошового потоку (формула 9.7);
5. Прогнозування вартості реверсії (за формулою 9.8);
6. Визначення вартості об'єкта оцінки за формулою:

$$V = \sum_{i=1}^n \frac{ЧОД_i}{(1+d)^i} + \sum_{i=n+1}^k \frac{ЧОД_i}{(1+d)^i} = PV + BR \quad (9.9)$$

Метод дисконтування грошових потоків використовується (та дає добрі результати) відносно більшості комерційних об'єктів. З теоретичної точки зору цей метод є найкращим, але він досить трудомісткий. Проте є випадки оцінки, які неможливо виконати, не використавши метод дисконтування, – це, наприклад, розробка та оцінка інвестиційних проектів.

Питання для самоперевірки

1. У чому полягає сутність доходного підходу до оцінки нерухомості?
2. Які принципи оцінки покладено в основу підходу.
3. Проаналізуйте сферу застосування доходного підходу.
4. У чому полягають особливості застосування методу прямої капіталізації доходу?
5. Як визначається чистий операційний дохід?
6. Охарактеризуйте методи визначення ставки капіталізації.
7. У чому полягають особливості застосування методу дисконтування грошових потоків?
8. Яка послідовність визначення вартості об'єкта оцінки методом непрямой капіталізації доходу?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. Провідні принципи доходного підходу:

- а) очікування, заміщення, найбільш ефективного використання;
- б) заміщення, корисності;
- в) очікування, заміщення, корисності.

2*. Дохідний підхід необхідно використовувати:

- а) при техніко-економному обґрунтуванні нового будівництва;
- б) для аналізу доцільності інвестування;
- в) при обґрунтуванні рішення про інвестування в об'єкт оцінки.

3. Для оцінки бізнесу, що приносить потік доходів, що нестабільно змінюється, доцільно використовувати:

- а) метод надмірних доходів;
- б) метод капіталізації доходу;
- в) метод чистих активів;

г) метод дисконтування грошових потоків.

4. Метод дисконтування грошових потоків використовується, якщо:

- а) прогножуються постійні прибутки;
- б) прогнозується отримання нерівних грошових потоків.

5. За методом прямої капіталізації вартість об'єкта визначається таким чином:

- а) чистий операційний дохід/ставка капіталізації;
- б) прибуток/собівартість;
- в) валовий прибуток/дисконт.

6. Ставка капіталізації розраховується як відношення:

- а) потенційного валового доходу до ціни об'єкта нерухомості;
- б) чистого операційного доходу за період до вартості об'єкта нерухомості;
- в) валових прибутків до операційних витрат;
- б) від об'єкта оцінювання до об'єкта-аналога.

Розрахункові завдання

Завдання 1.

Постановка завдання: Визначити вартість об'єкта доходним підходом.

Вихідні дані: Протягом шести років очікується щорічне отримання прибутку від експлуатації об'єкта на рівні 380 тис. грн. Ставка дисконту визначена на рівні 15%.

Завдання 2.

Постановка завдання: Визначити чистий операційний дохід від нерухомості:

Вихідні дані. Оцінюється приміщення площею 20 м². Місячна орендна плата становить 65 грн. за м². Збитки від недовантаження площ, недоотримання орендної плати, зміни орендарів сягають 0,16 тис. грн. на рік. Витрати орендодавця сягають рівня 3,58 тис. грн.

Завдання 3.

Постановка завдання: Визначити чистий дохід (збитки) до оподаткування.

Вихідні дані:

- будинок складається із трьох секцій;
- площа кожної секції 500 м²;
- місячна рента у середньому становить \$300 за м²;
- поточні ставки при недовантаженні наближаються до 16%;
- плата управляючому становить 1% від дійсного валового доходу;
- управляючий одержує додаткову винагороду в \$ 1000 на рік;
- на ремонт будинку щорічно витрачається 3% від дійсного валового доходу;
- юристові й бухгалтерові власник змушений оплачувати \$5000 на рік;
- інші видатки становлять 10% від дійсного валового доходу;
- щорічно на податки й обслуговування боргу витрачається \$90 000.

ТЕМА 10.

ОЦІНКА ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ МЕТОДОМ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ ПРОДАЖ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Характеристика порівняльного підходу.
2. Коригування даних про об'єкти-аналоги.
3. Переваги та недоліки підходу.

Ключові поняття й терміни: об'єкта-аналог, коригування, метод загальної суми, метод мультиплікативних відхилень.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: сутність порівняльного підходу до оцінки нерухомості, сферу застосування методу аналогів продаж, інформаційну базу використання підходу, методіку порівняльного підходу;

уміти: користуватись каталогами та прайсами, робити розрахунки вартості нерухомості з використанням інформації про аналоги продажів.

1. Характеристика порівняльного підходу

Порівняльний підхід серед усіх підходів оцінювання власності найбільш широко застосовується у країнах із розвинутою та відносно збалансованою економікою. У різних джерелах можна зустріти різні його назви: метод порівняння продаж, ринковий метод, метод аналогів та ін. Але, незважаючи на різні назви, сутність підходу залишається однією і тією ж – вартість власності визначається шляхом співставлення цін нещодавніх продаж аналогів.

Процес використання цього методу досить простий: підбирається об'єкт нерухомості, який є аналогом об'єкта оцінювання, та який уже має відому ринкову ціну. Потім після порівняння техніко-економічних параметрів об'єктів

фіксуються відмінності та вносяться відповідні коригування у вартісному вигляді та визначається базова вартість. Наприклад, у нещодавно проданій дачі є водопровід, а у тієї, що оцінюється він відсутній. У цьому випадку коригування ціни продажу дачі повинно бути проведено шляхом віднімання відповідної грошової суми з ціни продажу аналога.

У загальному вигляді модель розрахунку ринкової вартості об'єкта оцінки за порівняльним підходом (V_n) має такий вигляд:

$$V_n = \sum C_i \pm K_i, \quad (10.1)$$

де: C_i – ціна продажу i -го об'єкта-аналога

K_i – розмір коригування ціни продажу i -го об'єкта оцінки.

Основні правила внесення коригувань до ціни продажу аналогів такі:

Правило 1

*Внесення коригувань здійснюється
від об'єкта порівняння до об'єкта оцінки*

Правило 2

*Якщо об'єкт порівняння гірше за об'єкт оцінки,
то коригування будуть позитивні,
якщо краще – негативні.*

Реалізація підходу передбачає таку послідовність етапів:

1. Збір даних про продаж або пропозицію подібного майна на ринку нерухомості; відбір об'єктів порівняння.
2. Перевірка достовірності отриманої інформації.
3. Зіставлення об'єкта оцінки з об'єктами порівняння з наступним визначенням розміру коригування ціни продажу або ціни пропозиції останніх.

4. Визначення вартості об'єкта оцінки шляхом урахування розміру коригувань у вартості об'єктів-аналогів.

На початковому етапі оцінювач вивчає ринок з метою виявлення на відповідному ринку і його сегментах нещодавно проданих або запропонованих до продажу об'єктів-аналогів. Унаслідок приховування інформації про умови продажу та реальну продажну ціну об'єкта (що нерідко зустрічається на українському ринку нерухомості) аналіз може базуватися тільки на ціні пропозиції об'єктів-аналогів. Основними джерелами інформації є: дані реєстраційних, інформаційних служб, страхових компаній, брокерів на ринку нерухомості; інформація, яка надається учасниками угоди; архіви оцінювача; періодичні видання з нерухомості.

Основні вимоги до об'єкта-аналога такі:

- аналог є схожим з об'єктом оцінки за основними економічними, матеріальними, технічними та іншими характеристиками;
- ціна аналога відома з угоди, що відбулася при подібних обставинах.

Збираючи інформацію, оцінювач повинен бути впевнений у її повноті та об'єктивності. Адже точність оцінки залежить від кількості та якості використаної для аналізу інформації. Саме тому, велику увагу слід приділити перевірці даних про відібрані об'єкти-аналоги. Абсолютно однакових продаж не існує, співпадає лише ряд характеристик. У цій ситуації оцінювач повинен підходити до проблеми з наступної точки зору: будь-яка інформація краще ніж її відсутність. Але чим більш схожі відібрані об'єкти з оцінюваним, тим більш точний розмір вартості можна отримати у результаті застосування підходу.

2. Коригування даних про об'єкти-аналоги

Усі об'єкти нерухомості унікальні, однак не всі індивідуальні характеристики суттєво впливають на вартість. Аналізуючи аналоги об'єкта оцінки, перш за все, необхідно врахувати такі відмінності:

- *Місце розташування.* Розташування об'єкта нерухомості описується цілим рядом характеристик. Для сільськогосподарських угідь – родючість, наявність меліоративних систем тощо; для об'єктів нерухомості, що розташовані у містах, селищах, – доступність транспорту, стан оточуючого середовища, розвиненість соціально-побутової інфраструктури, престижність проживання у тому чи іншому районі і т.п.

- *Умови фінансових розрахунків* під час придбання нерухомості. Коригування за цим елементом порівняння не потрібні, якщо розрахунок покупця з продавцем здійснювався за власні кошти покупця. Якщо для придбання об'єкта нерухомості покупцем був отриманий кредит у банку або у фінансовій компанії, то необхідно внести коригування ціни продажу об'єкта на розмір плати за кредит. І, якщо покупець отримав від продавця пільговий кредит, то необхідно продисконтувати грошові потоки іпотечного кредиту за ринковою нормою відсотка.

- *Умови угоди.* Необхідно внести відповідні коригування, якщо мали місце тиск на продавця, сімейний чи діловий зв'язок між продавцем та покупцем, відсутність широкої гласності та доступності для всіх потенційних покупців.

- *Дата продажу.* Цей елемент порівняння дозволяє врахувати вплив фактора часу на динаміку угод на ринку нерухомості та відповідно на рівень цін продажу. Складовими фактора часу є інфляція та дефляція, зміни у законодавстві, зміна попиту та пропозиції на об'єкти і т.п.

- *Фізичні характеристики,* які визначають корисність (а відповідно, і вартість) самого об'єкта оцінки. Перелік цих характеристик досить різноманітний. Найбільш суттєвими є: вік та стан будівлі, вид використаних

будівельних матеріалів, розмір та форма земельної ділянки, архітектура та дизайнерське оформлення будинку та інші.

- *Економічні характеристики.* До них відносять ті характеристики, які впливають на основні результати використання доходної нерухомості: умови та термін оренди, поточні витрати на підтримання об'єкта у функціонально придатному стані, якість управління.

- *Спосіб використання.* Необхідно провести коригування вартості тих об'єктів нерухомості, в яких спостерігається певне відхилення від цільового використання. Так, наприклад, квартира, що купувалася під магазин, могла бути куплена значно дорожче, ніж аналогічна квартира, що використовується для проживання.

- *Наявність компонентів вартості, не пов'язаних із нерухомістю.* Згідно з визначенням категорії «нерухомість» необхідно проаналізувати угоди купівлі-продажу об'єктів порівняння на предмет вилючення з ціни продажу об'єкта-аналога вартості рухомого майна. Наприклад, якщо при продажі торговельного павільйону, угода була оформлена на все майно, включаючи і рухоме (касові апарати, різні меблі, обладнання тощо), необхідно виключити з ціни продажу об'єкта ринкову вартість рухомого майна.

Існують різні способи розрахунку коригувань:

- *аналіз парного набору даних* – розрахунок коригувань шляхом підбору парних продажів, що мають лише одну відмінність. Цей метод будується на припущенні, що різниця у вартості об'єктів, які мають одну відмінність, і є розміром коригування;
- *статичний аналіз* – застосування математичних методів та регресійного аналізу для обробки масиву даних;
- *аналіз витрат* – врахування витрат на створення елемента об'єкта (застосовується, наприклад, при розрахунку коригувань на наявність водопроводу чи забору на присадибній ділянці);

- *індивідуальні опитування* – опитування професіоналів (експертів) для використання результатів опитування як вторинної інформації (за причиною її суб'єктивізму) при внесенні коригувань.

Крім вищезазначених методів розрахунку коригувань можуть використовуватися й інші, а також їх різні комбінації.

Коригування проводиться за обраними одиницями порівняння. У практиці оціночної діяльності розглядають об'єкти нерухомості за двома групами: неосвоєні та освоєні земельні ділянки.

Для першої групи виділяють дві основні одиниці порівняння:

- ціна за одиницю площі (за 1 га – для сільськогосподарських, лісних угідь, території промислової зони; за 1 сотку – під будівництво власного будинку; за 1 м² – під будівництво гаражів, торгових кіосків, павільйонів на території міста та ін.);
- ціна за всю ділянку.

Для другої групи об'єктів нерухомості – забудованих земельних ділянок – за одиницю порівняння приймають:

- ціни за 1 м² загальної чи корисної площі житлового, офісного, будинку, готелю, дачі, квартири тощо. Наприклад, якщо розглядається доходна нерухомість (офісне, торговельне приміщення), то корисною вважається площа, що здається в оренду (не враховується площа коридорів, ліфтів тощо);
- ціни за кімнату, квартиру чи об'єкт нерухомості. Це можливо лише при стандартних розмірах об'єктів порівняння.

Для внесення коригувань використовують такі методи:

- **Метод загальної суми** – всі коригування вносяться у вигляді грошових сум.
- **Метод мультиплікативних відсоткових відхилень** – виражені у відсотках коригування враховують взаємозв'язок факторів між собою (відмінні поправки менше 100%, позитивні – більше). Наприклад, якщо район розташування об'єкта оцінки краще, ніж в

аналога на 15%, а під'їзні шляхи – гірші на 10%, то коригування складе відповідно 1,15 та 0,90.

- **Комбінований метод** – використовуються коригування у вигляді грошових сум та відсотків.

3. Переваги та недоліки підходу

Порівняльний підхід, в основному, використовується там, де є достатня база даних про угоди купівлі-продажу або оренди об'єктів на ринку нерухомості. Чим більше схожі об'єкти порівняння і чим більше їх використовується для аналізу, тим більше точним буде отриманий результат. Відповідно, підхід надійний при оцінюванні житла, оскільки ринок житла – найбільш розвинутий сегмент ринку нерухомості та має достатню кількість продаж аналогів для порівняння. До того ж, цей ринок насичений інформацією: періодичні видання, телевізійна інформація, власні бази даних ріелторських фірм.

Основною перевагою порівняльного підходу є те, що оцінювач орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу об'єктів-аналогів. Найбільш вірогідна ціна визначається ринком, а дії оцінювача обмежуються внесенням коригувань. Таким чином при реалізації цього підходу спостерігається менше суб'єктивізму, аніж при використанні інших підходів, особливо доходного, коли вартість об'єкта визначається як результат певних розрахунків, зроблених оцінювачем на основі його суб'єктивних висновків. Істотною перевагою підходу є також і те, що у вартості об'єкта враховується співвідношення попиту та пропозиції на об'єкт інвестування, оскільки ціна фактично укладеної угоди дозволяє врахувати ситуацію на ринку. За наявності достатньої кількості даних для аналізу він досить простий у застосуванні та дає надійні результати.

Але поряд із перевагами, порівняльний підхід має ряд істотних недоліків, що обмежує можливість його використання:

1. Можливість застосування порівняльного підходу залежить від наявності активно функціонуючого ринку об'єктів-аналогів. Підхід базується

на аналізі ринкових даних про фактично укладені угоди, тому точність результату залежить від активності та насиченості ринку даними про угоди з об'єктами-аналогами. Крім того, ринок повинен бути прозорим, відкритим, забезпечувати як надійність джерел отримання повної та достовірної інформації, так і доступність цієї інформації для оцінювача.

2. Залежність від стабільності ринку. Якщо ринок піддається значним змінам, то отримати точний результат оцінки складніше (за час із моменту укладення навіть недавньої угоди до дати оцінки ринкові умови можуть суттєво змінитися).

3. Проблема отримання інформації про фактичні ціни продажу та специфічні умови угоди. Сьогодні у нашій країні фактичні ціни продажу часто приховуються з метою ухилення від сплати податків, перевірка вірогідності інформації значно ускладнена.

4. Відмінність продаж. Підхід базується на аналізі об'єктів-аналогів, а абсолютно однакових об'єктів не буває, співпадає лише ряд параметрів. Чим більше відмінностей між об'єктами порівняння, тим більша вірогідність отримання недостатньо точного результату.

Питання для самоперевірки

1. У чому полягає сутність порівняльного підходу до оцінки нерухомості?
2. Які основні етапи визначення вартості нерухомості за порівняльним підходом?
3. Які відмінності слід враховувати при коригуванні цін продажу об'єктів-аналогів?
4. Охарактеризуйте способи розрахунку коригувань.
5. Які одиниці порівняння використовують на практиці для різних об'єктів нерухомості?
6. Які існують методи внесення коригувань?
7. Проаналізуйте сферу застосування підходу, його переваги та недоліки.

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. У разі використання порівняльного підходу залучається інформація стосовно:

- а) нещодавніх продаж об'єктів-аналогів;
- б) витрат на відтворення об'єктів-аналогів;
- в) доходності об'єктів-аналогів.

2. З позицій порівняльного підходу:

- а) жоден покупець (інвестор) не заплатить за об'єкт оцінки суму більшу, ніж поточна вартість майбутніх доходів від його використання;
- б) жоден покупець (інвестор) не купить об'єкт нерухомості, якщо його вартість перевищує витрати на придбання на ринку подібного об'єкта з тією ж корисністю;
- в) жоден покупець не заплатить за об'єкт оцінки суму більшу, ніж можуть скласти витрати на створення точної копії об'єкта з тією ж корисністю.

3*. До недоліків методу порівняння продаж відносяться:

- а) потреба в активно-функціонуючому ринку об'єктів-аналогів;
- б) потреба у значних коригуваннях;
- в) метод є статистично перевіреним;
- г) метод враховує інтереси інвестора.

4. Яким буде коригування ціни об'єкта-аналога, якщо його стан гірший, ніж у оцінюваного об'єкта нерухомості:

- а) зі знаком «-»;
- б) зі знаком «+».

5*. Основні вимоги, що висуваються до об'єкта-аналога такі:

- а) аналог має бути схожим на об'єкт оцінки за основними економічними, матеріальними, технічними та іншими характеристиками;
- б) аналог має приносити стабільний прибуток протягом тривалого часу;

- в) ціна аналога має бути відома з угоди, що відбулася при подібних обставинах;
- г) ціна аналога має бути відома з загальних джерел отримання інформації.

6. Порівняльний підхід використовується за умови наявності:

- а) комерційної нерухомості;
- б) достатньої бази даних про угоди купівлі-продажу або оренди об'єктів нерухомості;
- в) ринку страхових послуг та системи диференційованого оподаткування нерухомості.

Розрахункові завдання

Завдання 1.

Постановка завдання. Оцінити об'єкт, користуючись порівняльним підходом.

Вихідні дані. Вартість об'єкта-аналога 100000 грн. Відсутність гарячої води знижує вартість оцінюваного об'єкта на 7%, відсутність ремонту знижує вартість на 11%. Розташування на першому поверсі збільшує вартість на 8%, а більш вдале місце розташування – на 13%.

Завдання 2.

Постановка завдання. Оцінити вбудоване приміщення методом аналогів продаж.

Вихідні дані. Площа вбудованого приміщення, у якому проведеного капітальний ремонт – 150 м². У якості аналогів пропонуються такі об'єкти: перший об'єкт площею 120 м² з проведеним капітальним ремонтом; його ринкова вартість становить 200 тис. грн.. Другий об'єкт площею 120 м² з ринковою вартістю 48 тис. грн. без проведеного капітального ремонту.

Завдання 3.

Постановка завдання: Визначити вартість квартири, користуючись даними про парні продажі.

Вихідні дані. Дані про об'єкт оцінки та аналоги за основними параметрами порівняння представлені у таблиці.

Параметри	Об'єкт оцінки	Нещодавно продані аналоги		
		КВ 1	КВ 2	КВ 3
Лоджія	+	-	+	-
Етажність	3/5	1/5	1/5	3/5
Ціна продаж, тис. грн..	-	350	360	375

Завдання 4.

Постановка завдання: Визначити вартість корегувань на відмінності між складськими приміщеннями.

Вихідні дані. Дані про складські приміщення представлені у таблиці.

Елементи порівняння	Склади		
	1	2	3
Обсяг, м ³	1000	1100	1000
Місце розташування відносно центра міста	середня віддаленість	середня віддаленість	віддалений район
Ціна продаж, тис. грн..	2000	2000	1700

Завдання 5.

Постановка завдання. Визначити вартість об'єкта, використовуючи метод аналога продажів, і з огляду на валовий рентний мультиплікатор.

Вихідні дані. Розглядаються продажі 4-х аналогів за такими цінами: 230000грн., 340000грн., 350000грн. і 410000грн. Аналізовані об'єкти здаються в оренду і річна величина орендної плати складає відповідно 49000грн., 51000грн., 53000грн. і 58000грн. Доходи від здачі оцінюваного об'єкта в оренду очікуються в розмірі 57000грн. на рік.

ТЕМА 11.

ЕКСПЕРТНА ГРОШОВА ОЦІНКА ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК

Питання для теоретичної підготовки:

1. Види оцінки земель, їх призначення та порядок проведення.
2. Професійна підготовка оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок.
3. Методичні підходи експертної оцінки земельних ділянок.
4. Процедура проведення експертної грошової оцінки.

Ключові поняття й терміни: бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель, грошова оцінка земельних ділянок, нормативна грошова оцінка, експертна грошова оцінка.

Після вивчення теми студенти повинні:

- знати:* правове регулювання оцінки земель, об'єкти оцінки земель, принципи проведення оцінки земель, види оцінки земель, професійні вимоги до оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок;
- уміти:* розрізняти підстави для проведення різних видів оцінки земель, оцінювати земельну ділянку методом капіталізації доходу від оренди, робити розрахунки чистого операційного доходу.

1. Види оцінки земель, їх призначення та порядок проведення

Оцінка земель як науковий напрямок сформувалася та розвивається як складова земельного кадастру.

Правове регулювання оцінки земель здійснюється відповідно до Конституції України, Земельного кодексу України, Законів України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», «Про оцінку земель, інших нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до них.

Об'єктами оцінки земель є: територія адміністративно-територіальних одиниць або їх частин; території оціночних районів та зон; земельні ділянки чи їх частини або сукупність земельних ділянок і прав на них, у тому числі на земельні частки (паї) у межах території України.

Оцінка земель проводиться на основі таких принципів:

- законності, додержання законів України, інших нормативно-правових актів у сфері оцінки земель;
- єдності методологічного та інформаційного простору у сфері оцінки земель;
- безперервності процесу оцінки земель;
- доступності використання даних з оцінки земель;
- рівності перед законом суб'єктів оціночної діяльності у сфері оцінки земель.

Залежно від мети та методів проведення оцінка земель поділяється на такі види:

- бонітування ґрунтів;
- економічна оцінка земель;
- грошова оцінка земельних ділянок.

***Бонітування ґрунтів** – порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, що мають сталий характер і суттєво впливають на врожайність сільськогосподарських культур, вирощуваних у конкретних природно-кліматичних умовах.*

Дані бонітування ґрунтів є складовою частиною державного земельного кадастру та є основою проведення економічної оцінки сільськогосподарських угідь. Вони враховуються при визначенні екологічної придатності ґрунтів для вирощування сільськогосподарських культур, а також втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва.

Бонітування ґрунтів проводиться відповідно до державних стандартів, норм і правил на землях сільськогосподарського призначення та лісного фонду не рідше як один раз на 7 років юридичними особами, що отримали ліцензії на проведення робіт із землеустрою.

***Економічна оцінка земель** – оцінка землі як природного ресурсу і засобу виробництва у сільському та лісовому господарствах і як просторового базису в спільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохідність з одиниці площі.*

Дані з економічної оцінки земель є основою при проведенні нормативної грошової оцінки земельних ділянок, аналізі ефективності використання земель порівняно з іншими природними ресурсами та визначенні економічної придатності земель сільськогосподарського призначення для вирощування сільськогосподарських культур.

Економічна оцінка земель проводиться відповідно до державних стандартів, норм і правил на землях сільськогосподарського призначення незалежно від форм власності не рідше як один раз на 5-7 років юридичними особами, що отримали ліцензії на проведення робіт із землеустрою.

Грошова оцінка земельних ділянок залежно від призначення та порядку проведення може бути нормативною та експертною.

***Нормативна грошова оцінка земельних ділянок** – капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами.*

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок використовується для визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно з законом, орендної плати за

земельні ділянки державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, а також при розробці показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок проводиться відповідно до державних стандартів, норм і правил на землях усіх категорій та форм власності не рідше як: для земель сільськогосподарського призначення – один раз на 5-7 років, для земель несільськогосподарського призначення – один раз на 7-10 років юридичними особами, що отримали ліцензії на проведення робіт із землеустрою.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок – результат визначення вартості земельної ділянки та пов'язаних з нею прав оцінювачем (експертом з питань оцінки земельної ділянки) із застосуванням сукупності підходів, методів та оціночних процедур, що забезпечують збір та аналіз даних, проведення розрахунків і оформлення результатів у вигляді звіту.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок та прав на них проводиться з метою визначення вартості об'єкта оцінки і використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них, а саме є обов'язковою у разі:

- відчуження та страхування земельних ділянок державної та комунальної власності;
- застави земельної ділянки;
- визначення інвестиційного вкладу в реалізацію інвестиційного проекту на земельні поліпшення;
- визначення вартості земельних ділянок державної та комунальної власності, якщо вони вносяться до статутного фонду господарського товариства;
- визначення вартості земельних ділянок при реорганізації, банкрутстві або ліквідації господарського товариства з часткою

державного або комунального майна, яке є власником земельної ділянки;

- виділення або визначення частки держави чи територіальної громади у складі земельних ділянок, що перебувають у спільній власності;
- відображення вартості земельних ділянок та права користування ними у бухгалтерському обліку;
- визначення збитків власникам або землекористувачам;
- рішення суду.

У всіх інших випадках грошова оцінка земельних ділянок може проводитися за згодою сторін та у випадках визначених законодавством України.

2. Професійна підготовка оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок

Правові засади здійснення експертної грошової оцінки земельних ділянок визначають Закони України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», та «Про оцінку земель».

Відповідно до зазначених нормативно-правових актів оцінювачами з експертної грошової оцінки земельних ділянок можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які склали кваліфікаційний іспит та одержали свідоцтво оцінювача з експертної грошової оцінки земельних ділянок.

Професійна підготовка оцінювачів проводиться навчальними закладами, які уклали угоди про співробітництво щодо професійної підготовки оцінювачів з центральним органом виконавчої влади з питань земельних ресурсів.

Професійна підготовка оцінювачів складається з навчання за програмами базової підготовки та підвищення кваліфікації. Загальні вимоги до змісту навчальних програм підлягають обов'язковому погодженню Наглядовою радою

з питань експертної грошової оцінки земельних ділянок, до якої входять представники центрального органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів, Фонду державного майна України та саморегульованих організацій оцінювачів у сфері оцінки землі і яка здійснює контроль за якістю професійної підготовки оцінювачів.

Фізичні особи, що пройшли навчання за програмою базової підготовки з експертної грошової оцінки земельних ділянок та стажування протягом одного року, отримали позитивну рекомендацію та успішно склали кваліфікаційний іспит, отримують кваліфікаційне свідоцтво. Рішення про видачу кваліфікаційного свідоцтва приймає екзаменаційна комісія. Її склад формується з представників органів виконавчої влади, до повноважень яких належить реалізація державної політики з питань експертної грошової оцінки земельних ділянок і які мають необхідний рівень підготовки з цих питань, та представників, делегованих саморегульованими організаціями оцінювачів у сфері оцінки землі.

Центральний орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів веде реєстр оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок, які отримали кваліфікаційне свідоцтво.

Не рідше одного разу на два роки оцінювачі зобов'язані підвищувати кваліфікацію. Невиконання цієї вимоги є підставою для зупинення дії кваліфікаційного свідоцтва.

3. Методичні підходи експертної оцінки земельних ділянок

Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» від 11 жовтня 2002 року, регламентує проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок усіх категорій земель під час укладання цивільно-правових угод та переоцінки основних фондів для бухгалтерського обліку згідно з законодавством.

Об'єктом експертної грошової оцінки є земельні ділянки або їх частини з певним місцем розташування та визначеними щодо них правами. При цьому земельна ділянка розглядається як вільна від поліпшень та придатна для найбільш ефективного використання.

Ключовим моментом експертної оцінки є аналіз та **вибір найкращого та найбільш ефективного використання земельної ділянки** – розумного та можливого її використання, що повинен давати найвищий сукупний чистий прибуток у конкретний період часу при існуючих юридичних, містобудівних, фізичних, фінансових та інших обмеженнях і загальному характері споживчих переваг. Тобто експерт повинен оцінити наскільки використання земельної ділянки є фізично можливим, економічно доцільним та найбільш прибутковим.

Аналіз найкращого й найбільш ефективного використання землі будується на припущенні, що ділянка вільна від забудови.

Критеріями вимогами серед альтернативних варіантів найкращого й найбільш ефективного використання землі виступають:

1. *Фізична придатність ділянки*: розмір, протяжність фронтальної мережі, конфігурація, інженерно-геологічні умови (схил поверхні, якість ґрунтів, залягання ґрунтових вод, наявність небезпечних природних явищ тощо).

2. *Юридична забезпеченість*: право щодо власності, користування та розпорядження землею, правила використання та забудови ділянки (дозволені види функціонального використання, щільність забудови, екологічні вимоги тощо), наявність правових обтяжень та планувальних обмежень, сервітути, договірні зобов'язання.

3. *Економічна доцільність*: ринковий попит на використання землі, що пропонується, конкуренція інших ділянок, види податків, інші умови. Усі фізично можливі та юридично дозволені варіанти використання, що не відповідають економічній доцільності, відкидаються, а ті, що залишилися, дозволяють оцінити потенційний чистий прибуток.

До факторів, що визначають варіант найкращого й найбільш ефективного використання ділянок, відносяться споживчі властивості ділянки (місцеположення, інфраструктурне облаштування): вид діяльності; ринковий попит; доходи населення; обмеження щодо використання ділянки; фінансова та технологічна обґрунтованість реалізації проекту.

Аналіз найкращого й найбільш ефективного використання земельної ділянки виконує дві функції: дозволяє оцінити сучасне використання земельної ділянки з точки зору її потенційної прибутковості; допомагає визначити земельні ділянки для співставлення.

Встановлення найкращого й найбільш ефективного використання земельної ділянки є необхідним й обов'язковим етапом при визначенні її ринкової вартості. При цьому для кожного варіанта забудови разруховується залишкова вартість землі. Найвища залишкова вартість землі відповідає варіанту її найкращого та найбільш ефективного використання. В таблиці 11.1. в умовних одиницях приведено приклад відповідних розрахунків.

Таблиця 11.1

Розрахунки найкращого та найбільш ефективного варіанту використання земельної ділянки

Показники	Тип забудови земельної ділянки:		
	жилий проект	торговий центр	офіс
Вартість будівництва	450 000,0	721000,0	577000,0
Коефіцієнт капіталізації	0,1311	0,14	0,13
Річний валовий доход	100000,0	250000,0	150000,0
«-» Втрати під час збору платежів	5000,0	25000,0	20000,0
«+» Інші доходи	3000,0	10000,0	5000,0
Реальний валовий доход	98000,0	235000,0	135000,0
«-» Операційні витрати	30000,0	120000,0	50000,0
«-» Резерв на заміщення	3000,0	10000,0	5000,0
Чистий операційний доход	65000,0	105000,0	80000,0
«-» Доход, що відноситься до покращень	59000,0	101000,0	75000,0
Чистий залишковий доход від землі	6000,0	4000,0	5000,0
Експертна вартість землі, якщо ставка капіталізації – 12%	50000,0	33000,0	41700,0

Виходячи з припущень, що були зроблені, найкращий та найбільш ефективний варіант використання земельної ділянки відповідає забудові його житловими будинками.

Експертна грошова оцінка земельної ділянки здійснюється на основі таких методичних підходів:

- капіталізації чистого операційного або рентного доходу;
- зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок;
- урахування витрат на земельні поліпшення.

Усі методи базуються на принципах кон'юнктури ринку, найкращого й найефективнішого використання, очікуваних змін та доданої прибутковості землі.

Метод капіталізації чистого операційного або рентного доходу (фактичного чи очікуваного) передбачає визначення розміру вартості земельної ділянки від найефективнішого її використання з урахуванням установлених обтяжень і обмежень.

Чистий операційний дохід визначається на основі аналізу ринкових ставок орендної плати за землю.

Рентний дохід розраховується як різниця між очікуваним доходом від продукції, одержуваної на земельній ділянці (фактичної або умовної), та виробничими витратами і прибутком виробника.

Для поліпшеної земельної ділянки дохід із землі визначається шляхом розподілення загального доходу між її фізичними компонентами – землею та земельними поліпшеннями.

Пряма капіталізація ґрунтується на припущенні про постійність та незмінність грошового потоку від використання земельної ділянки. При цьому вартість земельної ділянки визначається як відношення чистого операційного або рентного доходу (Do) до ставка капіталізації (Ck):

$$Внк = \frac{До}{Ск} , \quad (11.1)$$

де $Внк$ – вартість земельної ділянки, визначена шляхом прямої капіталізації.

Непряма капіталізація ґрунтується на припущенні про обмеженість та змінність грошового потоку від використання земельної ділянки протягом певного періоду з наступним її продажем на ринку. При цьому вартість земельної ділянки визначається як поточна вартість майбутніх доходів від її використання та продажу за формулою:

$$Внк = \sum_{i=1}^n \frac{До_i}{(1+Ск)^i} + P , \quad (11.2)$$

де $Внк$ – вартість земельної ділянки, визначена шляхом непрямої капіталізації;

$До_i$ – очікуваний чистий операційний або рентний дохід за i -й рік;

P – поточна вартість реверсії;

n – період (у роках), який враховується при непрямій капіталізації чистого операційного або рентного доходу.

Ставка капіталізації визначається характерним співвідношенням між чистим операційним доходом та ціною продажу подібних земельних ділянок або шляхом розрахунку на основі норми віддачі на інвестований у земельну ділянку капітал, з урахуванням змін у вартості грошей. Вона може бути визначена також як різниця між загальною ставкою капіталізації для поліпшеної земельної ділянки та нормою повернення капіталу з урахуванням питомої ваги вартості земельних поліпшень.

Метод, що базується на зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок передбачає визначення вартості земельної ділянки на рівні цін, які склалися на ринку. При цьому вартість земельної ділянки встановлюється шляхом внесення поправок до цін продажу подібних земельних ділянок, що ураховують відмінності в умовах угод та характеристиках, які впливають на вартість.

Поправки визначаються на основі попарного порівняння або статистичного аналізу ринкових даних.

Скоригована ціна продажу подібної земельної ділянки визначається за формулою:

$$B = Ца + \sum_{i=1}^v Цaj \quad (11.3)$$

де B – скоригована ціна продажу a -ї подібної земельної ділянки (у гривнях);

$Ца$ – фактична ціна продажу a -ї подібної земельної ділянки (у гривнях);

v – кількість факторів порівняння;

$Цaj$ – різниця (поправка) в ціні (+, -) продажу a -ї подібної земельної ділянки стосовно ділянки, що оцінюється, за j -м фактором порівняння.

Вартість земельної ділянки визначається як медіанне або модальне значення отриманих результатів.

За основу визначення вартості земельних ділянок шляхом зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок беруться ціни продажу тих ділянок, які за факторами, що впливають на їх вартість, достатньою мірою збігаються з ділянкою, яка оцінюється.

За наявності великої кількості продажів подібних земельних ділянок на ринку для визначення вартості шляхом зіставлення цін продажів можуть бути застосовані методи математичної статистики.

Порівняльний метод передбачає наступну послідовність дій:

1. *Виявлення фактичного продажу ділянок на відповідальному ринку чи його сегментах.*

2. *Перевірку інформації про характер угоди:* чи не були дії вимушеними й всі сторони діяли свідомо та раціонально.

3. *Вибір одиниці порівняння.* Як одиниці порівняння в залежності від характеру використання земельної ділянки можуть застосовуватися ціни за квадратний метр ділянки, за погонний метр її фронтальної межі, за одиницю щільності, за квадратний чи кубічний метр розташованої на ділянці будівлі або

споруди. В такій якості може виступати також одиниця покращень, що приносить прибуток – квартира, місце в гаражі, на стадіоні, місце паркування та ін.

4. *Внесення поправок з урахуванням відмінностей між ділянками, що оцінюються та ділянками, що з нею порівнюються.* Для цього застосовується таблиця поправок, що враховує відхилення в ціні за такими елементами порівнянь:

- правове відношення до земельної ділянки (наявність прав володіння, користування, розвитку, розпорядження земельною ділянкою, правових обтяжень та сервітутів);
- умови продаж (вільний продажів, вимушений продаж, ліквідаційний продаж; продаж у зв'язку з смертю власника при відсутності прямих спадкоємців; продаж при позбавленні власника прав викупу застави та інше);
- дата продажу (різниця в часі між різноманітними операціями по продажах, що відображає зміну ринкових розумів – рівень інфляції, активність ринку (сезонна, циклічна, поєднана), взаємодія попиту та пропозиції інші);
- місцеположення (розбіжності в розташуванні земельних ділянок у містах різної категорії та в плані міста відносно основних центрів тяжіння);
- фізичні характеристики (розмір та конфігурація земельної ділянки та її інженерно-геологічні параметри: схил поверхні, стан ґрунтів, наявність ґрунтових вод, паводків, заболоченості, небезпечних геологічних процесів, елементів інженерної підготовки та захисту території);
- використання прилеглої території (фондоємкість, щільність населення, ступінь різноманітності місць прикладання праці та послуг, рівень інженерно-транспортного облаштування, якість середовища);
- існуючі вимоги до забудови та використання земельної ділянки (функціональне зонування, правила забудови та використання міських земель, функціональне зонування, правила забудови та використання

міських земель, технічні умови щодо їх освоєння, природоохоронні умови, вимоги щодо збереження пам'яток історії та архітектури).

5. *Визначання ціни продажу кожної з ділянок, що порівнюються, за умови, якщо б вона мала такі ж самі параметри, що й ділянка, яка оцінюється.*

Поправки повинні проводитися в напрямку від ділянки, що порівнюється, до ділянки, що оцінюється, якщо вона мала би ті ж характеристики, що й ділянка, яка оцінюється. Якщо споживчі властивості ділянки, що співставляється, перевищують відповідні параметри ділянки, яка оцінюється, то її фактична ціна повинна бути відповідно зменшена, а якщо поступається, то ціна ділянки, що співставляється, повинна бути збільшена.

Техніка застосування цього методу базується на дотриманні послідовності внесення поправок.

Коригування може проводитись у гривнях чи у відсотках за кожним фактором, чи за всією їх сукупністю на незалежній основі шляхом сумування або на кумулятивній основі шляхом перемноження значень виправлень.

6. *Визначення вартості земельної ділянки, що оцінюється.*

Даний метод оцінки земельних ділянок є максимально зорієнтований на кон'юнктуру ринку та найбільш привабливими. Однак складність його застосування полягає не лише у відсутності розвинутого ринку землі, а й у недостатньо розробленій техніці внесення поправок при співставленні існуючого продажу, відсутності належного обґрунтування кількісних значень коригуючих коефіцієнтів.

Методичний підхід, що базується на врахуванні витрат на земельні поліпшення, використовується для оцінки поліпшених земельних ділянок або земельних ділянок, поліпшення яких передбачається, за умови найбільш ефективного їх використання (фактичного чи умовного). Він передбачає визначення вартості земельної ділянки як різниці між очікуваним доходом від продажу поліпшеної ділянки (чи капіталізованим чистим операційним або рентним доходом від її використання) та витратами на земельні поліпшення за формулою:

$$Ц = Ц_0 - В_0, \quad (11.4)$$

де $Ц$ – вартість земельної ділянки, визначена шляхом урахування витрат на земельні поліпшення (у гривнях);

$Ц_0$ – очікуваний дохід від продажу поліпшеної земельної ділянки чи капіталізований чистий операційний або рентний дохід від її використання (у гривнях);

$В_0$ – витрати на земельні поліпшення (у гривнях).

Для визначення поточної вартості майбутніх доходів та витрат, які нерівномірно розподіляються у часі, застосовується дисконтування відповідних грошових потоків.

Для поліпшеної земельної ділянки вартість землі може бути визначена шляхом встановлення характерного співвідношення між ринковою вартістю землі та земельних поліпшень у районі розташування об'єкта оцінки.

4. Процедура проведення експертної грошової оцінки

Експертна грошова оцінка земельної ділянки проводиться в такій послідовності:

- обстеження земельної ділянки та вивчення ситуації на ринку землі;
- визначення виду вартості земельної ділянки відповідно до умов угоди;
- складання завдання на оцінку та укладання договору про оцінку;
- збирання, оброблення та аналіз вихідних даних, необхідних для проведення оцінки;
- визначення найбільш ефективного використання земельної ділянки;
- вибір та обґрунтування методичних підходів;
- визначення вартості земельної ділянки за обраними методичними підходами та формулювання остаточного висновку;
- складання звіту про оцінку.

Звіт про оцінку повинен містити такі відомості:

- назву об'єкта оцінки та місце розташування земельної ділянки, дату оцінки, найменування замовника та оцінювача, їх місце знаходження, банківські реквізити, ідентифікаційні коди – для юридичних осіб; прізвище, ім'я та по батькові, паспортні дані, ідентифікаційні номери – для фізичних осіб;
- мету проведення оцінки та обґрунтування вибору відповідної бази оцінки;
- основні передумови, припущення та обмеження щодо застосування результатів оцінки;
- опис та аналіз зібраних і використаних вихідних даних;
- аналіз найбільш ефективного використання об'єкта оцінки;
- обґрунтування застосування методичних підходів, методів та оцінних процедур;
- визначення (розрахунок) вартості об'єкта оцінки за обраними методичними підходами та узгодження отриманих результатів;
- сертифікацію оцінки (підстави проведення даної оцінки, письмову заяву оцінювача про якість використаних вихідних даних та іншої інформації, результат особистого огляду об'єкта оцінки);
- висновок про вартість об'єкта оцінки, який готується на підставі порівняльного аналізу отриманих результатів оцінки за обраними методичними підходами та ринковими даними.

До звіту додаються відповідні розрахунки.

При застосуванні методичного підходу, який ґрунтується на зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок, у звіті зазначаються фактори, за якими проводиться порівняння, та розміри поправок у ціні продажу земельних ділянок, обраних для порівняння із земельною ділянкою, що оцінюється.

При застосуванні методичного підходу, який ґрунтується на капіталізації чистого операційного або рентного доходу від земельної ділянки, у звіті відображаються:

- розрахунок річного доходу від ефективного використання земельної ділянки, з урахуванням обтяжень та обмежень;
- величина ставки капіталізації щодо конкретної земельної ділянки.

При застосуванні методичного підходу, який ґрунтується на врахуванні витрат на земельні поліпшення, у звіті відображається рівень цін продажу поліпшених ділянок та витрат на земельні поліпшення, які склалися на ринку.

Питання для самоперевірки

1. Якими нормативно-правовими актами регулюється оцінка земель в Україні?
2. Які існують види оцінки земель залежно від мети та методів проведення?
3. У чому полягає призначення видів оцінки земель?
4. Який порядок проведення бонітування ґрунтів та економічної оцінки земель?
5. Який порядок проведення грошової оцінки земельних ділянок?
6. Як проводиться професійна підготовка оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок?
7. Коли проведення грошової оцінки земельних ділянок є обов'язковим?
8. Якими методами оцінюються земельні ділянки?
9. Як реалізується під час оцінки земельних ділянок принцип найкращого та найбільш ефективного використання землі?
10. У чому полягає сутність методу капіталізації чистого операційного або рентного доходу?
11. Який порядок проведення оцінки земельних ділянок методом зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок?
12. Які особливості застосування методу, що базується на врахуванні витрат на земельні поліпшення?
13. Яка процедура проведення експертної грошової оцінки?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1*. Грошова оцінка земельних ділянок залежно від призначення та порядку проведення може бути:

- а) нормативною;
- б) економічною;
- в) експертною;
- г) масовою.

2. Економічна оцінка земель – це:

- а) порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями;
- б) оцінка землі як природного ресурсу і засобу виробництва у сільському та лісному господарствах і як просторового базису в суспільному виробництві;
- в) капіталізований рентний дохід із земельної ділянки.

3. Нормативна грошова оцінка земельних ділянок сільськогосподарського призначення проводиться не рідше як один раз на:

- а) 5-7 років;
- б) 7 років;
- в) 7-10 років.

4. Експертна грошова оцінка земельних ділянок проводиться:

- а) юридичними особами, що отримали ліцензії на проведення робіт із землеустрою;
- б) фізичними особами, що отримали ліцензії на проведення робіт із землеустрою;
- в) суб'єктами оціночної діяльності у сфері оцінки земель.

5. Як внутрішнє поліпшення дачної земельної ділянки може розглядатися:

- а) під'їзна дорога до ділянки;
- б) фруктові дерева на ділянці;
- в) лінія електропередачі;
- г) насосна станція.

6*. Аналіз найкращого та найбільш ефективного використання земельної ділянки:

- а) дозволяє оцінки сучасне використання земельної ділянки з точки зору її потенційної прибутковості;
- б) характеризує вартість земельної ділянки певної якості та місце розташування, виходячи з потенційного доходу;
- в) допомагає визначити земельні ділянки для порівняння.

7. Економічний принцип, відповідно до якого максимальний дохід від земельної ділянки можна одержати при дотриманні оптимальних величин його складених елементів, називається:

- а) принципом внеску;
- б) принципом залишкової продуктивності;
- в) принципом заміщення;
- г) принципом збалансованості;
- д) принципом поділу.

8. Економічний принцип, відповідно до якого максимальна вартість земельної ділянки визначається найменшою ціною, за якою може бути придбана інша ділянка з еквівалентною корисністю, називається:

- а) принципом заміщення;
- б) принципом відповідності;
- в) принципом очікування;
- г) принципом залишкової продуктивності;
- д) принципом зміни навколишнього середовища.

9. Ринкову вартість земельної ділянки може перевищувати:

- а) інвестиційна вартість;
- б) вартість для цілей оподаткування;
- в) страхова вартість;
- г) ліквідаційна вартість.

10. Якщо порівнюваний елемент земельної ділянки-аналога перевершує за якістю елемент оцінюваної земельної ділянки, то корегування вноситься:

- а) зі знаком плюс до вартості оцінюваної земельної ділянки;
- б) зі знаком мінус до вартості оцінюваної земельної ділянки;
- в) зі знаком плюс до вартості земельної ділянки-аналога.

11. Чистий операційний дохід визначається:

- а) як різниця між очікуваним доходом від продукції, одержуваної на земельній ділянці, та виробничими витратами і прибутком виробника;
- б) на основі норми віддачі на інвестований у земельну ділянку капітал, з урахуванням змін у вартості грошей;
- в) на основі аналізу ринкових ставок орендної плати за землю.

12. Вартість земельної ділянки за методом прямої капіталізації визначається як:

- а) поточна вартість майбутніх доходів (чистого операційного або рентного) від її використання та продажу;
- б) відношення чистого операційного або рентного доходу до ставки капіталізації;
- в) співвідношення чистого операційного та рентного доходу;
- г) співвідношення ринкової вартості землі та земельних поліпшень.

13. При застосуванні методичного підходу, що ґрунтується на врахуванні витрат на земельні поліпшення, у звіті відображається:

- а) фактори за якими проводилося порівняння цін продажу земельних ділянок;

- б) рівень цін продажу поліпшених ділянок та витрат на земельні поліпшення, що склалися на ринку;
- в) розрахунок доходу від ефективного використання земельної ділянки з урахуванням обтяжень і обмежень.

Розрахункові завдання

Завдання 1.

Постановка завдання. Оцінити вартість землі і вартість будинку.

Вихідні дані. вартість нерухомості розподіляється між вартістю будинку і земельною ділянкою в пропорції 9:1. Коефіцієнт капіталізації складає відповідно 0,14 і 0,12. Очікуваний річний чистий операційний дохід складає 65000 у.о.

Завдання 2.

Постановка завдання. Визначити найбільш вигідні умови оренди для орендаря та орендодавця.

Вихідні дані. Термін оренди – 3 роки, 12% річних. Варіант 1 – передплата 25000. Варіант 2 – оплата в кінці терміну оренди у сумі 33000. Варіант 3 – сплата щороку на початку року по 12000. Варіант 4 – оплата на початку кожного року у розмірі 8500.

Завдання 3.

Постановка завдання. Визначити вартість земельної ділянки.

Вихідні дані. Земельна ділянка, площею 0,3га, продається під забудову торговельним комплексом. Базова ставка орендної плати становить 12 грн. за кв. м у рік, коефіцієнт виду діяльності орендаря = 3; коефіцієнт комерційної цінності місця розташування земельної ділянки = 2; необхідна ставка прибутковості становить 20%.

Завдання 4.

Постановка завдання: Оцінити земельну ділянку методом капіталізації доходу від оренди.

Вихідні дані: ділянка площею 13150 м². надається для влаштування контейнерної мережі. Проектна площа одного контейнеру – 18 м². Очікуваний прибуток від використання одного контейнеру – 2500 грн. на місяць. Рентний рівень доходності торгових місць – 90%. Власник земельної ділянки сплачує податок у розмірі 25100 грн. на рік. Поточні витрати визначені у розмірі 90 грн. на місяць. Ставка капіталізації – 12,3%.

Завдання 5.

Постановка завдання: Визначити вартість земельної ділянки, найбільш ефективним використанням якої на думку оцінювача є будівництво складського приміщення.

Вихідні дані: Вартість відтворення типового складського приміщення дорівнює 1,1 млн. грн. Чистий операційний доход прогнозується на рівні 310 тис. грн. Аналіз ринкових даних показав, що ставка капіталізації для будівель такого типу становить 25%, а для землі – 18%.

Завдання 6.

Постановка завдання: Визначити вартість земельної ділянки та вибрати варіант найефективнішого її використання.

Вихідні дані: Приймається рішення щодо виділення земельної ділянки під будівництво готелю або офіс-центру. Інформація щодо будівництва об'єктів представлена у таблиці:

Показник	Офіс-центр	Готель
Вартість будівлі, тис. у.о.	577	450
Щорічний прибуток, тис. у.о.	150	100
Корегування щодо недовикорсиганя, тис. у.о.	20	5
Інші прибутки, тис у.о.	5	3
Операційні витрати, тис. у.о.	50	30
Резерв на заміщення, тис .у.о.	5	3
К-т капіталізації споруд, %	13	13,2
К-т капіталізації землі, %	12	12

Завдання 7.

Постановка завдання: Визначити вартість земельної ділянки

Вихідні дані. Земельна ділянка розташована у районі А. Відомості стосовно нещодавно проданих аналогів представлені у таблиці.

Номер продажу	Ціна продажу, тис. грн.	Характеристика відносно об'єкта оцінки		Район
		Вид	Форма	
1	60	Гірше на 5%	Аналогічна	А
2	50	Аналогічний	Гірша на 20%	С
3	60	Краще на 10%	Аналогічна	Д
4	50	Гірше на 15%	Аналогічна	А
5	55	Краще на 7%	Аналогічна	Д
6	40	Гірше на 10%	Гірша на 30%	А
7	55	Краще на 8%	Аналогічна	Д
8	65	Аналогічний	Аналогічна	В
9	65	Кращий на 15%	Гірша на 20%	С

Відомо, що земельні ділянки у районі А дешевше, ніж у районі В на 5%, ніж у районі С на 10% та дорожче ніж у районі Д на 15%.

Завдання 8.

Постановка завдання: Визначити найбільш привабливий варіант використання землі.

Вихідні дані: Земельна ділянка дозволяє побудувати супермаркет, готель, мережу торговельних магазинів. Ставка капіталізації для землі становить 10%. Інформація щодо будівництва об'єктів представлена у таблиці.

Варіанти забудови ділянки	Вартість будівництва, тис. у.о.	Чистий операційний прибуток, тис. у.о.	Ставка капіталізації, %
Супермаркет	650	105	12
Готель	750	126	16
Мережа торговельних магазинів	950	130	12

УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ НЕРУХОМОСТІ

ТЕМА 12.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ НЕРУХОМОСТІ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Поняття, завдання та види управління нерухомим майном.
2. Державне регулювання управління нерухомістю.
3. Права та інтереси у сфері нерухомості. Державна реєстрація прав на нерухоме майно.
4. Управління об'єктами нерухомості професійними управителями.
5. Оподаткування нерухомості.

Ключові поняття й терміни: управління нерухомістю, землекористування, містобудування, проектування, реєстр прав власності на нерухоме майно, житловий фонд, комерційна нерухомість.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: завдання управління нерухомим майном, інструменти державного регулювання управління нерухомістю; особливості державної реєстрації прав на нерухоме майно; вимоги до управителів об'єктами нерухомості; відмінності в оподаткуванні нерухомості окремих країн світу.

уміти: розрізняти суспільні та приватні права та інтереси у сфері нерухомого майна, внутрішнє та зовнішнє управління нерухомістю; визначати розмір податку на нерухоме майно.

1. Поняття, завдання та види управління нерухомим майном

Під управлінням нерухомістю прийнято розуміти дію з боку суб'єкта управління стосовно об'єкту управління. Основу таких дій складає особливий вид розумової діяльності, що передбачає застосування різноманітних засобів та методів впливу з метою отримання максимального ефекту.

Управління нерухомістю охоплює всі види діяльності та всі операції з об'єктом управління – нерухомим майном: будівельні, інвестиційні, володіння і користування, бартерні, посередницькі та інші. Іншими словами цей процес охоплює види діяльності, що пов'язуються з певним життєвим циклом об'єкта нерухомості:

- програма найкращого використання об'єкта нерухомості;
- проектування об'єкта нерухомості;
- інвестування у будівництво;
- виготовлення (будівництво);
- оцінка об'єкта нерухомості;
- маркетинг;
- обіг прав на об'єкт нерухомості;
- споживання (сервіс);
- технічне обслуговування, експлуатація, ремонт;
- капітальний ремонт, модернізація, реконструкція, реставрація;
- перепрофілювання;
- утилізація (знос і поховання).

На кожному з окреслених вище життєвих циклів об'єкта нерухомості діють різні суб'єкти управління – учасники відносин стосовно нерухомості: власники, користувачі, орендарі, інвестори, професійні посередники, уповноважені державні органи і т.п.

З огляду на різноманіття суб'єктів управління, слід говорити і про різні цілі такої управлінської діяльності. Наведемо деякі з них.

Основною метою управління нерухомістю *з позицій користувача* є максимальна підтримка основної діяльності користувача цієї нерухомості.

Наприклад, житлова нерухомість повинна забезпечити економічний варіант проживання. Майбутні мешканці порівнюють рівень комфорту, що їм пропонують, з витратами, які вони повинні здійснити. У сфері послуг (наприклад освіта), основною функцією нерухомості є забезпечення навчального процесу, що має протікати в будинках шкіл, вищих навчальних закладів. У сфері виробництва, головним є отримання максимального прибутку від продукції, що виробляється.

Основною метою управління нерухомістю з *позицій власника* цієї нерухомості є отримання максимального прибутку з вкладеного у нерухомість капіталу.

Окрему групу становлять підприємства, що надають послуги з догляду за нерухомістю, консультації, послуги будівельного профілю. Їх мета – максимізація прибутку на вкладений у бізнес капітал та своєчасне отримання плати за надані послуги.

Мета органів державної влади та управління, що приймають законодавство в сфері нерухомості та регулюють ринок нерухомості низкою нормативно-правових актів – зацікавленість в ефективному функціонуванні та розвитку ринку нерухомості.

Стосовно будь якого об'єкта нерухомості розрізняють внутрішнє та зовнішнє управління.

Внутрішнє управління нерухомістю – це регулювання діяльності кожного учасника ринку нерухомості (суб'єкта ринку нерухомості) його власними нормативними документами (кодексом, статутом, положеннями, правилами, договорами, інструкціями і т. п.).

Зовнішнє управління нерухомістю виражається у встановленні державою та її уповноваженими органами, а також міжнародними угодами норм та правил поведінки кожного суб'єкта на ринку нерухомості.

В основу усієї системи управління нерухомістю покладено принцип пооб'єктного управління, що полягає в розмежуванні нерухомості, класифікації та реєстрації об'єктів, пооб'єктній реєстрації майнових прав і оцінці

нерухомості, обліку особливостей управління об'єктами нерухомості за напрямками економічної діяльності.

2. Державне регулювання управління нерухомістю

Специфічним суб'єктом ринку нерухомості, що впливає як на об'єкт нерухомості так і на інших суб'єктів цього ринку є держава в особі уповноважених органів державної влади та управління, що здійснюють регулювання управління нерухомістю.

Державне регулювання управління нерухомістю базується на важливому значенні цього виду діяльності для суспільства, економіки та оточуючого середовища.

Держава здатна впливати на діяльність з управління нерухомістю прямо та опосередковано.

Пряме втручання передбачає здебільшого використання заходів адміністративного характеру:

- створення законів, постанов, правил, інструкцій та положень, що врегульовують функціонування об'єктів нерухомості;
- введення механізму відповідальності за порушення нормативних вимог під час здійснення операцій з об'єктами нерухомості;
- контроль за дотриманням усіма суб'єктами ринку встановлених норм і правил;
- реєстрацію прав на об'єкти нерухомості та операцій з ними;
- ліцензування підприємницької діяльності у сфері нерухомості та ін.

Опосередкований вплив держави базується на оперуванні економічними засобами впливу та включає оподаткування об'єктів нерухомості й надання податкових пільг, установлення амортизаційних норм та ін.

Більш детально зупинимося на основних складових державного регулювання управління нерухомістю.

Особливе місце в державному регулюванні належить плануванню та управлінню землекористуванням. Складовими такого регулювання є комплексне планування територіального розвитку (містобудування) та власне планування та управління землекористуванням. Містобудування, що визначає вимоги та обмеження відносно конкретних територій, безпосередньо пов'язано з будівельною діяльністю, а через неї – з процесами будівництва та розвитку об'єктів нерухомості.

Завданням містобудування є розробка планів (схем), що визначають забудову території та інші види її використання (наприклад, відпочинок). Головна мета містобудування – створення комфортного та ефективного середовища для праці та проживання населення. Основним підходом до забудови території є її планування, а засобом реалізації – є система містобудівної документації.

Основним нормативно-правовим актом, що врегульовує питання містобудування в Україні є закон України «Про регулювання містобудівної документації» від 19.05.2011 року., в якому основним містобудівним документом визнано генеральний план адміністративно-територіальної одиниці. Генеральний план населеного пункту – містобудівна документація, яка визначає принципові питання розвитку, планування, забудови та іншого використання території населеного пункту. На підставі генерального плану вже розробляється план зонування території та детальний план території.

Наступною складовою державного регулювання є регулювання та управління проектною діяльністю. Таке регулювання передбачає:

- контроль за проектною діяльністю (за роботою та кваліфікацією проектувальників);
- методичне та нормативно-технічне забезпечення проектною діяльністю;
- контроль за результатами проектною діяльністю (якістю розроблених проектів).

Проектна документація розробляється на базі містобудівної документації, діючих норм та правил. На різних стадіях проектування вона проходить незалежну експертизу.

Держава регулює інвестиційну діяльність у сфері будівництва з метою захисту громадських інтересів споживачів, замовників, жителів, працівників відносно якості, потужності, а також безпеки і відповідності об'єктів будівництва встановленим нормам. З цією метою використовуються така форма державного регулювання як обов'язкова експертиза інвестиційних проектів будівництва.

З правової точки зору *інвестиційний проект* – це розроблений за участю проектної організації та прийнятий у встановленому порядку правовий акт інвестора, який містить обов'язкове для суб'єктів інвестиційної діяльності рішення про будівництво і введення в експлуатацію об'єкта.

Відповідальність за якість інвестиційного проекту несе проектна організація, яка розробляє такий проект.

Згідно зі статтею 15 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиційні програми і проекти будівництва підлягають обов'язковій державній експертизі на предмет дотримання в них санітарних та епідеміологічних нормативів, нормативів екології, охорони праці, енергозбереження, пожежної безпеки, надійності та необхідної довговічності будинків, споруд, а також архітектурних вимог.

Державна експертиза інвестиційного проекту – це офіційна оцінка компетентним державним органом основних даних інвестиційного проекту та його відповідності обов'язковим вимогам.

Державна експертиза інвестиційних програм та проектів будівництва проводиться спеціалізованою державною організацією – Українською державною інвестиційною експертизою, яка створюється та діє у порядку, встановленому КМУ.

Порядок проведення державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва визначається КМУ. Сьогодні такий порядок регулюється

Постановою КМУ «Про порядок затвердження інвестиційних програм та проектів будівництва та проведення їх державної експертизи» (2007р.).

Для проведення комплексної державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва інвестор (замовник) укладає угоду з відповідною службою Укрінвестекспертизи, яка залучає на договірних засадах уповноважених юридичних осіб, які відповідно до законодавства мають право проводити державну експертизу. Як правило, державна експертиза проводиться протягом 45 календарних днів, але в окремих випадках, при проведенні експертизи більш складних в екологічному плані об'єктів, це може тривати і довше. Максимальний строк проведення комплексної експертизи, згідно з нормативними документами, складає 120 календарних днів. Вартість проведення такої експертизи складає не вище 10% вартості розробки інвестиційних проектів та програм.

3. Права та інтереси на ринку нерухомого майна.

Державна реєстрація прав на нерухоме майно

Права та інтереси у сфері нерухомого майна поділяються на суспільні та приватні.

До суспільних прав належать:

- право на податок (майнове оподаткування);
- право відчужувати нерухомість для суспільних потреб;
- право поліцейської влади – обмеження, які може встановлювати суспільство для захисту своїх інтересів (введення зональних обмежень у галузі будівництва, дорожнього руху, законодавства з забудови і розвитку території, з контролю за навколишнім середовищем, законодавство і експлуатації і розробки землі і т.д.);
- право повернення державі права власності у разі смерті власника, що не залишив заповіту у разі відсутності законних спадкоємців.

До приватного права належать:

- володіння майном фізичною або юридичною особою;
- довічне майнове право (права на нерухомість, які зникають зі смертю власника);
- права на нерухомість, встановлені згідно із законом (право дружини на частину нерухомості померлого чоловіка, право вдовця за наявності дітей на довічне володіння майном померлої дружини).

Правовою основою розвитку будь-якого законодавства країни є безумовно Конституція. Вона має вищу силу і пряму дію. Закони та інші правові акти, що приймаються, мають повністю відповідати положенням Конституції. Розповсюджується таке правило верховенства законів і на сферу управління нерухомістю.

Відповідно до Конституції України кожен має право мати майно у власність, володіти, користуватися і розпоряджатися ним як одноосібно, так і спільно з іншими особами. Володіння, користування їй розпорядження землею й майном здійснюються їх власниками вільно (стаття 41 Конституції України). Конституція встановлює, що громадяни та їх об'єднання мають право мати в приватній власності землю, кожний має право на житло. Держава гарантує недоторканість і захист приватної власності на землю, а також захист прав власників землі при здійсненні ними операцій із землею відповідно до чинного законодавства. Право приватної власності в країні охороняється законом.

Реально окремі частини об'єкта нерухомості – земельна ділянка та розташовані на ній будівлі – можуть знаходитися у власності різних юридичних і фізичних осіб. Цивільний кодекс містить ряд розділів, що регулюють відносини у сфері управління нерухомістю як єдиним об'єктом, зокрема операції купівлі-продажу, міни, дарування, ренти, оренди, позики та ін.

Факт виникнення, переходу або припинення права власності на нерухоме майно підлягає контролю з боку держави у вигляді державної реєстрації прав на нерухомість.

Державна реєстрація прав на нерухомість – це офіційне визнання і підтвердження державою фактів виникнення, переходу або припинення права

власності та інших речових прав на нерухоме майно, а також права власності на об'єкти незавершеного будівництва шляхом внесення відповідного запису до Реєстру прав власності на нерухоме майно.

Сама по собі державна реєстрація прав на об'єкти нерухомості є необхідністю, якщо існує ринок нерухомості, тобто якщо є потреба переходу прав від одного власника до іншого. Зміна прав на об'єкти нерухомості завжди виступає у документальній формі.

Державна реєстрація прав проводиться реєстраторами бюро технічної інвентаризації (БТІ) у межах визначених адміністративно-територіальних одиниць. Проведення реєстрації у межах території однієї адміністративно-територіальної одиниці реєстраторами декількох БТІ не допускається.

Обов'язковій державній реєстрації підлягають право власності та інші речові права (господарського ведення, оперативного управління, довірчого успадкованого володіння, постійного користування, іпотеки) на нерухоме майно, розміщене на території України, що належить фізичним та юридичним особам, державі в особі органів, уповноважених управляти державним майном, іноземцям та особам без громадянства, іноземним юридичним особам, міжнародним організаціям, іноземним державам, а також територіальним громадам в особі органів місцевого самоврядування.

Державній реєстрації підлягають право власності на:

- 1) житлові будинки;
- 2) квартири;
- 3) будівлі, в яких розташовані приміщення, призначені для перебування людини, розміщення рухомого майна, збереження матеріальних цінностей, здійснення виробництва тощо;
- 4) споруди (інженерні, гідротехнічні тощо) – земельні поліпшення, що не належать до будівель та приміщень, призначені для виконання спеціальних технічних функцій;
- 5) приміщення – частини внутрішнього об'єму житлових будинків, будівель, квартир, обмежені будівельними елементами.

Державна реєстрація права користування (сервітуту) на об'єкти нерухомого майна, розташовані на земельних ділянках; права користування (найму, оренди) будівлею або іншими капітальними спорудами, їх окремими частинами; довірчого управління нерухомим майном проводиться після державної реєстрації права власності на таке майно.

Не підлягають державній реєстрації право власності та інші речові права на тимчасові споруди.

Реєстр прав власності на нерухоме майно є єдиною державною інформаційною системою, що містить відомості про зареєстровані права, суб'єктів прав, об'єкти нерухомого майна та незавершеного будівництва правовстановлювальні документи та документи, на підставі яких проведено державну реєстрацію права власності на об'єкт незавершеного будівництва. Складовими частинами Реєстру прав є електронна база даних, реєстраційні справи, журнали обліку заяв про державну реєстрацію прав та обліку заяв та запитів про надання інформації з Реєстру прав. Відомості, що містяться в електронній базі даних Реєстру прав, мають відповідати даним реєстраційної справи. У разі їх невідповідності пріоритет мають дані реєстраційної справи.

Головне завдання державної реєстрації – захист майнових прав на об'єкти нерухомості учасників цивільних операцій.

Крім того слід розрізняти державну реєстрацію об'єкта нерухомості та реєстрацію прав на нього. Опис об'єктів нерухомості вимагає технічних знань, а становлення прав на них – це юридична практика. Крім державної реєстрації можуть здійснюватися спеціальна реєстрація або облік окремих видів нерухомого майна, а також кадастровий та технічний облік (інвентаризація) об'єктів нерухомості, що теж охоплює технічний облік об'єкт нерухомості.

4. Управління об'єктами нерухомості професійними управителями

Об'єкт нерухомості може бути переданий в управління власником іншій стороні, що здійснюватиме відносно цього об'єкта нерухомості комплекс послуг з управління ним.

За договором управління нерухомим майном одна сторона (установник управління) передає другій стороні (управителеві) на певний строк нерухомість в управління, а друга сторона зобов'язується за плату здійснювати від свого імені управління цим нерухомим майном в інтересах установника управління або вказаної ним особи (вигодонабувача).

Професійні управителі здатні управляти будь-якими об'єктами нерухомості: офісними та адміністративними будівлями, нежитловими приміщеннями, житловими будинками, об'єктами соціальної сфери, підприємствами, земельними ділянками.

Процес управління зводиться до таких основних етапів, що представлені на рис. 12.1.

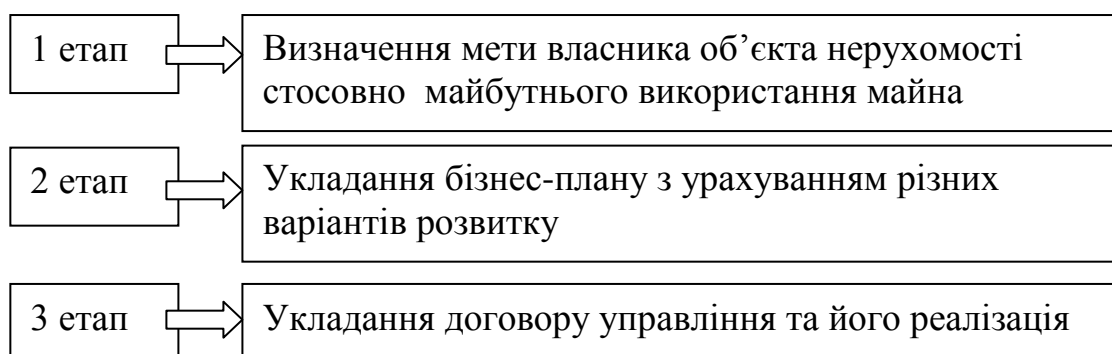


Рис. 12.1. Етапи управління об'єктом нерухомості керівними компаніями

Будь-яка робота з об'єктом розпочинається із з'ясування цілей власника (установника управління). Професійний управитель спроможний не лише виконувати волю власника, але й виконувати роль консультанта, пропонувати різні варіанти можливого майбутнього використання об'єкта нерухомості.

Чітко окресливши цілі управління об'єктом нерухомості, управитель розробляє бізнес-план для конкретного об'єкта. Рекомендації, що містяться в

такому документі, можуть мати декілька варіантів розвитку, і повинні бути описані таким чином, щоб при бажанні власник був здатен здійснити вибір варіанта самостійно.

Наступний етап – укладання з власником договору управління й безпосередня робота з його реалізації відповідно до обраного власником варіанта використання будівлі чи території. При цьому управитель спроможний планувати свою роботу як «з нуля», так й поширюючи вже існуючу практику.

Про переваги управління об'єктом нерухомості управителями свідчить перелік функцій, що виконують останні у процесі такого управління:

- реалізують рекламну кампанію щодо об'єкта управління, розповсюджуючи пропозиції серед потенційних клієнтів, за допомогою газет, журналів, застосовуючи особисті контакти;
- регулюють відносини власників з орендарями та державними структурами;
- ведуть фінансову звітність;
- здійснюють підбір професійного обслуговуючого персоналу;
- здійснюють страхування об'єкта нерухомості;
- проводять техніко-експлуатаційне обстеження й приймання;
- укладають будь-які необхідні за договором дії з управління технічним станом об'єктів, одночасно здійснюючи контроль за їх виконанням.

Реалізація управління об'єктом нерухомості можлива за такою схемою (див. рис. 12.2):

Управителем може бути приватна підприємницька організація будь-якої організаційно-правової форми, штат якої укомплектований кваліфікованим персоналом, що пройшов навчання та атестований у порядку, встановленому керівним органом з сертифікації.

Публічно має бути доступна про управителя така інформація: свідчення про державну реєстрацію; документи, що підтверджують кваліфікацію (навчання й атестацію) її співробітників; тарифи та розцінки на послуги, що

надаються; зразки типових договорів, протоколів, доручення; книга скарг і пропозицій; процедура оскарження дій посадових осіб управителя.

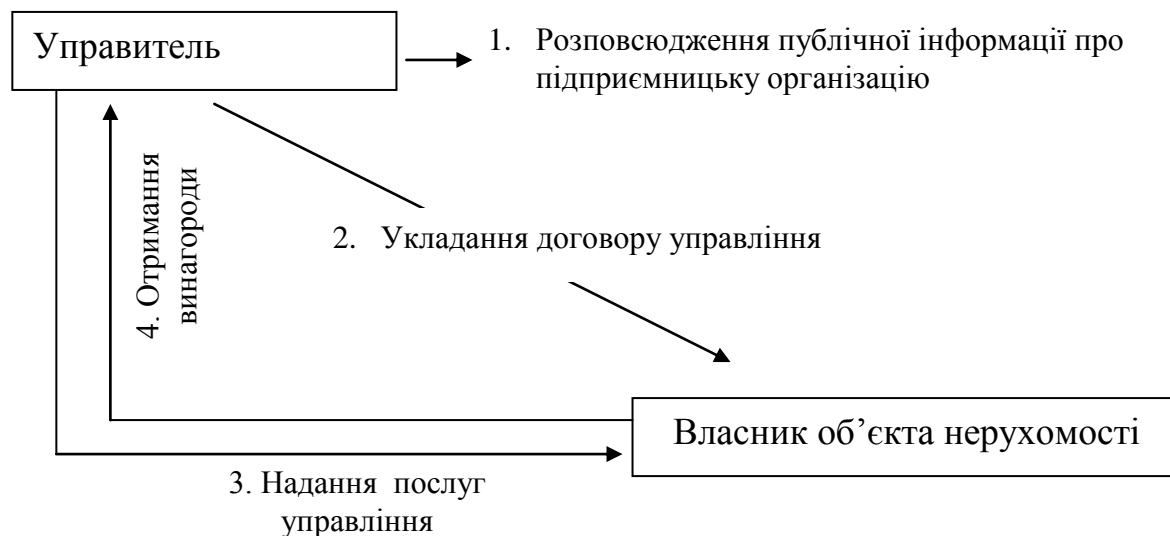


Рис. 12.2. Схема реалізації управління об'єктом нерухомості

Договір між управителем та власником об'єкта нерухомості стосовно об'єкта управління має бути укладений в письмовій формі із зазначенням: сторін договору, предмету угоди; обов'язків виконавця; обов'язків споживача; вартості послуг й порядку розрахунку; терміну дії договору та умов його розірвання; відповідальності сторін; порядку вирішення суперечок; юридичних адрес й реквізитів сторін.

За послуги з управління об'єктами нерухомості управитель отримує винагороду, розмір і форма якої визначаються в договорі. Теоретично цей розмір може становити 15% обороту або чистого прибутку, але з досвіду, він коливається в межах 8-50% залежно від стану та прибутковості об'єкта.

Власник об'єкта нерухомості має право здійснювати контроль за якістю управління об'єктом. Послуги з управління нерухомістю мають задовольняти такі основні його вимоги:

- конфіденційність обслуговування;
- відповідність призначенню;
- етичність обслуговування;
- повнота і своєчасність виконання послуг.

Надання інформації про споживача й надані йому послуги припускається лише у випадках офіційного запиту уповноважених органів державного управління або за рішенням суду; захисту керівником своїх прав та інтересів у судових інстанціях.

В процесі управління об'єктом нерухомості управитель взаємодіє не тільки з власником (користувачем) об'єкта – тобто основними суб'єктами ринку нерухомості, але й з підрядними організаціями, які надають послуги з ремонту об'єктів, забезпечують належне постачання енергоносіїв, води і тепла.

Управитель здійснює підбір штату залежно від цілей, які ставить власник, а також відповідно до розміру об'єкта нерухомості й масштабу обсягів робіт, що передбачаються з його експлуатації. Власник може обмежитися наймом професійного керівника, в обов'язки якого будуть входити загальне керівництво, визначення концепції, формування бізнес-плану об'єкта нерухомості, переговори, контроль за виконанням договорів третіми сторонами (орендарями, сервісними службами) і звіти власнику.

За умов більшого обсягу робіт чи будівель (об'єктів нерухомості) управитель може виділяти групу фахівців для виконання необхідного обсягу робіт. Переважними об'єктами нерухомості для управління вважаються великі (від 3000-5000 м²) офісно-адміністративні, складські, торгові, виробничі приміщення, незалежно від форми власності й міри зайнятості. Оптимальною для управління є наявність декількох будівель різної спрямованості (загальною площею до 100000 м²).

Послугами професійних управителів, як правило, користуються власники великих об'єктів нерухомості (що знаходяться як у власності, так й у довгостроковій оренді), які почувають явний дискомфорт від неефективного або недостатньо ефективного використання будівель та територій, що їм належать. Серед них можуть бути проектні, дослідницькі та комерційні організації, в розпорядженні яких є об'єкти нерухомості, отримані від державних органів на умовах довгострокової оренди, або приватизовані, площі яких надмірні для сьогоденних потреб власника.

Відносини управителя з власником повинні бути легітимні, прозорі та належним чином оформлені. Реалізуюючи контракт, керівник переслідує дві основних цілі: забезпечення поточної прибутковості об'єкта нерухомості та збільшення його капітальної вартості. З цією метою він визначає центри витрат і прибутку, виявляє й виключає неефективні інформаційні та грошові потоки в процесі розвитку проекту управління об'єктом нерухомості. У міру виникнення зовнішніх і внутрішніх чинників (продаж часткою власності, борги власника) стратегія розвитку проекту управління об'єктом нерухомості буде корегуватися.

У комплекс послуг з управління об'єктами нерухомості входить: конкретизація цілей споживача за умов володіння об'єктом нерухомості; консультування власника з питань стану та аналізу ринку нерухомості щодо встановлення прав на об'єкт, на предмет відповідності об'єкта потребам власника; прийом об'єкта нерухомості в управління; фізична, правова й економічна експертиза об'єкта; аналіз варіантів подальшого використання об'єкта і вибір найкращого використання об'єкта з урахуванням потреб споживача; розробка програми управління об'єктом та її реалізація з періодичним коректуванням; представлення інтересів власника перед третіми особами з питань переданого в управління об'єкта; організація й здійснення процедури взаєморозрахунків між суб'єктами, що беруть участь у забезпеченні життєдіяльності об'єкта; подання періодичної звітності власникам про хід реалізації програми з управління.

Послуга з управління об'єктом нерухомості може виявлятися одночасно з додатковими послугами (брокерської, з експлуатації, виконання функцій замовника, рекламними, транспортними тощо).

Управління майном в Україні ще не набуло значного поширення, а правовідносини між власником майна та його управителем регулюються Цивільним кодексом України.

5. Оподаткування нерухомості

Нерухомість є традиційним об'єктом оподаткування починаючи з XVIII сторіччя. Податок на нерухомість у вигляді податку з володіння нерухомим майном – один із найстаріших видів податку відомих фінансовій науці. Володіння нерухомістю здавна вважалось проявом багатства людей. Завжди можна було чітко визначити об'єкт оподаткування, для якого характерні суттєві особливості: постійне місцезнаходження, тривалість існування, що забезпечували безперешкодний доступ до нього фіскальних органів. Досить легко було встановити платника податку, яким міг бути як власник нерухомості, так і орендар. Розвиток суспільних відносин та податкової системи призвів до необхідності при застосуванні певної податкової політики вирішувати не тільки фіскальні функції, але й соціальні. Податок на нерухомість країн з ринковою економікою завдяки розвиненій системі пільг виконує роль податку з заможних.

Світовий досвід показує, що при використанні правильного підходу, податок на нерухомість може стати однією із вагомих статей доходної частини бюджету. Зокрема Німеччина отримує 1,1% загальних надходжень від зазначеного податку, Швейцарія – 0,46%, бюджету Російської Федерації цей податок приносить 9% від усіх надходжень. Він забезпечує до 95% надходжень до місцевих бюджетів у Нідерландах, 81% – у Канаді, 52% – у Франції, від 10% до 70% – у США. В країнах з економікою, що розвивається, за даними Світового Банку, податок на нерухомість становить 40–80% платежів до місцевих бюджетів.

На основі аналізу міжнародного досвіду оподаткування нерухомості можна сформулювати такі основні положення.

Суб'єкт оподаткування (платник податку) – це конкретна особа (юридична або фізична), яка володіє чи користується нерухомістю. Податкові зобов'язання, таким чином, можуть виникати у власника чи орендаря, що має враховуватися при побудові податкової системи.

Об'єктом оподаткування є сукупна вартість землі і будівель (споруд), що знаходяться на ній. Визначення вартості нерухомості з метою оподаткування може проводитися або в цілому, або за її складовими компонентами.

Базою оподаткування може бути капітальна вартість нерухомості або вартість рентних платежів. Перша, як свідчить досвід іноземних країн, виступає у вигляді ринкової вартості чи оціночної, тобто визначеної згідно із стандартизованою методикою для цілей оподаткування.

Ставки оподаткування визначаються у вигляді:

- фіксованих як відсоток від бази оподаткування (наприклад, у Великій Британії, Японії, Кореї);
- змінних, з огляду на передбачувані бюджетні витрати і величини бази оподаткування (наприклад, у США, Канаді, Австралії, Франції).

Розмір ставок залежить від особливостей національного законодавства та господарської практики і значною мірою визначається політичними чинниками.

Методика визначення розміру бази оподаткування може ґрунтуватися на: порівняльному підході на основі цін ринкових угод (наприклад, в Австралії, Швеції); капіталізації ренти від потенційного найкращого та найефективнішого використання (наприклад, у Швейцарії, Данії); витратах на повне заміщення нерухомості (наприклад, у Японії, Кореї); поєднанні зазначених вище підходів (наприклад, у США, Канаді).

Пільги з оподаткування надаються: соціально незахищеним платникам податку (пенсіонерам, інвалідам, або залежно від рівня доходів платника); власникам окремих видів нерухомості, як правило, об'єктів культури, освіти, призначених для суспільних, релігійних цілей, державного управління. Пільги можуть бути безстроковими або надаватися на певний термін, наприклад на період будівництва.

Розмір податку на нерухоме майно та порядок його стягнення суттєво впливає на цінову політику суб'єктів ринку нерухомості через збільшення витрат власників чи орендарів на утримання нерухомості. Встановлюючи

відповідні ставки оподаткування, органи влади впливають на інші сфери діяльності, пов'язані з використанням та будівництвом нерухомості, стимулюючи розвиток того чи іншого сектора ринку нерухомості.

Для кожної країни характерні свої особливості стягнення податку на нерухомість (див табл. 12.1).

Таблиця 12.1

Особливості оподаткування нерухомості в країнах світу

Країна	Особливості стягнення податку на нерухомість
Великобританія	оподатковується нерухомість, яка використовується з комерційною метою, база оподаткування – річна орендна плата
Австрія	ставка податку на нерухомість становить близько 0,8% на рік
Іспанія	податок на нерухомість встановлюється залежно від кадастрової вартості, визначеної на державному рівні. Мерії й муніципалітети самостійно встановлюють ставку податку в рамках наявних лімітів – від 0,4 до 1% від кадастрової вартості нерухомості.
Польща	податок стовідсотково надходить у гміну. Орган місцевого самоврядування може його взагалі скасувати, або надати пільги. Суми ставок податку у сфері статутної компетенції встановлюються для окремого податкового року радою гміни шляхом прийняття резолюції. База оподаткування житлової одиниці – її корисна площа; для будівлі це вартість, яка становить основу для розрахунку амортизації фіксованих доходів особи; для землі – її площа
Данія	окружний податок на нерухомість, база – вартість тільки землі. Будинки, інша нерухомість включаються до бази при використанні в інших цілях – 0,6–2,4%
Франція	база оподаткування – вартість майна
Кіпр	база оподаткування залежить від оподаткованого доходу громадян
Італія	база оподаткування – нерухоме майно, сільськогосподарські та будівельні ділянки;
Литва	база оподаткування – ринкова вартість нерухомості, яка базується на масовій оцінці нерухомості – це процес оцінки групи одиниць власності, визначених на конкретну дату з використанням стандартних методів, загальних даних та статистичного тестування
Росія	базою оподаткування є ринкова вартість будинків, квартир, гаражів, споруд

В Україні Податковим кодексом введено податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, який набирає чинності з 1 липня 2012 року. Платниками податку на нерухомість визнано фізичні і юридичні особи, у тому числі не резиденти – власники об'єктів житлової нерухомості. Нежитлова нерухомість не є об'єктом оподаткування.

До житлової нерухомості відносяться: житлові будинки; житлові будинки садибного типу, житлові будинки квартирного типу; прибудови до житлових будинків; квартири; котеджі; кімнати у багатосімейних (комунальних) квартирах; садові будинки; дачні будинки.

Житловий будинок – будівля капітального типу, побудована з дотриманням вимог, встановлених законом і призначена для постійного проживання в ній. Житлові будинки бувають садибного і квартирного типу різної поверховості.

Житловий будинок садибного типу – житловий будинок, що розташований на окремій земельній ділянці і складається з житлових і нежитлових приміщень.

Прибудова до житлового будинку – частина будівлі розташована поза контуром його капітальних зовнішніх стін і така, що має одну або загальнішу капітальну стіну з основною частиною будинку.

Квартира – ізольоване приміщення в житловому будинку, призначене і придатне для постійного проживання.

Котедж – одно або півтораповерховий будинок невеликої житлової площі для постійного проживання з присадибною ділянкою.

Кімнати у багатосімейних (комунальних) квартирах – ізольовані приміщення в квартирі, в якій живуть двоє або більше за квартиронаймачів.

Садовий будинок – будинок для літнього (сезонного) використання, який по нормах площі забудови, зовнішніх конструкцій і інженерного устаткування не відповідає стандартам для житлових будинків.

Дачний будинок – житловий будинок для використання впродовж року з метою заміського відпочинку.

Не є об'єктами оподаткування: об'єкти житлової нерухомості, що перебувають у власності держави, або територіальних громад; об'єкти житлової нерухомості розташовані в зонах відчуження та обов'язкового відселення; будівлі дитячих будинків сімейного типу; садовий або дачний будинок, але не більше за один такий об'єкт на одного платника податку; об'єкти житлової нерухомості, які належать багатодітним сім'ям у яких виховується троє і більше дітей, але не більше за один такий об'єкт на сім'ю; гуртожитки.

Базою оподаткування на нерухомість є житлова площа об'єктів житлової нерухомості.

За наявності у платника податків декількох об'єктів оподаткування, база оподаткування обчислюється окремо по кожному з таких об'єктів.

При розрахунку податку база оподаткування зменшується: для квартири – на 120 кв. метрів; для житлового будинку – на 250 кв. метрів. Таке зменшення надається один раз за звітний період і застосовується до об'єкту по вибору платника.

Ставка податку встановлюється міською або сільською радою у відсотках від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня року сплати податку за 1 кв. метр житлової площі об'єкту житлової нерухомості :

- для квартир житлова площа яких не перевищує 240 кв. метрів і житлових будинків, житловою площею до 500 кв. метрів - до 1%.

- для квартир житловою площею більше 240 кв. метрів і житлових будинків житловою площею більше 500 кв. метрів - 2,7%.

Особливістю українського податку на нерухомість стала відсутність оцінки вартості об'єкту.

Питання для самоперевірки

1. Що ви розумієте під управлінням нерухомістю?
2. Які види діяльності охоплює процес управління нерухомістю?
3. Яку мету переслідують суб'єкти управління нерухомістю?
4. Яким чином держава здатна впливати на діяльність з управління нерухомістю?
5. Що мається на увазі під містобудуванням?
6. Що таке державна експертиза інвестиційного проекту будівництва?
7. Які права на ринку нерухомості належать до суспільних, а які до приватних?
8. Навіщо проводиться державна реєстрація прав на нерухоме майно?
9. Хто такі управителі нерухомості та які функції у процесі управління нерухомістю вони виконують?
10. Яка послідовність взаємодії управителя та власника об'єкта нерухомості?
11. У чому полягають відмінності в оподаткуванні нерухомості у країнах світу?
12. Яким чином регламентуються питання оподаткування нерухомості в Україні?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

- 1. Основною метою управління нерухомістю з позицій користувача є:**
 - а) отримання максимального прибутку з вкладеного у нерухомість капіталу;
 - б) максимальна підтримка основної діяльності користувача цієї нерухомості;
 - в) максимізація прибутку на вкладений у бізнес капітал.
- 2. Внутрішнє управління нерухомістю виражається у:**
 - а) регламентуванні діяльності кожного учасника ринку нерухомості його нормативними документами;

- б) встановленні норм та правил поведінки кожного суб'єкта на ринку нерухомості державою та її уповноваженими органами;
- в) встановленні міжнародними угодами вимог щодо змісту операції з нерухомим майном.

3*. Інструментами прямого впливу держави на діяльність з управління нерухомістю є:

- а) створення нормативно-законодавчої бази, що врегульовує функціонування об'єктів нерухомості;
- б) контроль за дотриманням усіма суб'єктами ринку нерухомості встановлених правил та норм;
- в) оподаткування об'єктів нерухомості;
- г) зміна норм амортизації на об'єкти нерухомості;
- д) ліцензування підприємницької діяльності у сфері нерухомості.

4. До суспільних прав на ринку нерухомого майна належить:

- а) право на податок;
- б) право володіння майном фізичною та юридичною особою;
- в) право відчуження об'єкта нерухомості для суспільних потреб;
- г) довічне право на нерухомість.

5. До приватного права на ринку нерухомого майна належить:

- а) право на податок;
- б) право володіння майном фізичною та юридичною особою;
- в) право відчуження об'єкта нерухомості для суспільних потреб;
- г) довічне право на нерухомість.

6. Робота з управління об'єктом нерухомості професійним управителем розпочинається з:

- а) установки управління (визначення цілей власника);
- б) розробки бізнес-плану для майбутнього об'єкта управління;
- в) укладання з власником угоди управління;
- г) реалізації обраного власником варіанту використання об'єкта нерухомості.

7. Яке визначення найповніше описує суб'єкт оподаткування:

- а) суб'єкт оподаткування – особа, яка отримує грошову вигоду (дохід) від операції з об'єктом нерухомості;
- б) суб'єкт оподаткування – конкретна особа (юридична або фізична), яка володіє чи користується нерухомістю;
- в) суб'єкт оподаткування – фізична особа, яка володіє нерухомістю.

8*. До житлової нерухомості, що підлягає оподаткуванню в Україні відносяться:

- а) житлові будинки;
- б) квартири;
- в) гуртожитки;
- г) котедж;
- д) один садовий будинок, у розрахунку на одного платника податку;

9*. До житлової нерухомості, що НЕ підлягає оподаткуванню в Україні відносяться:

- а) прибудова до житлового будинку;
- б) один садовий будинок, у розрахунку на одного платника податку;
- в) квартири;
- г) будівлі дитячих будинків сімейного типу.

10. Податковою пільгою в Україні при сплаті податку на нерухомість є:

- а) зменшення бази оподаткування для квартири – на 120 кв. метрів; для житлового будинку – на 250 кв. метрів;
- б) зменшення бази оподаткування для квартири – на 240 кв. метрів; для житлового будинку – на 500 кв. метрів;
- в) звільнення від оподаткування окремих категорій громадян.

11. Ставка податку на нерухомість в Україні:

- а) фіксована величина, яка становить 0,8% вартості майна на рік;
- б) встановлюється у відсотках від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня року сплати податку за 1 кв. метр житлової площі об'єкту житлової нерухомості;
- в) встановлюється у відсотках розміру житлової площі об'єкту нерухомості.

ТЕМА 13

ВИДИ ОПЕРАЦІЙ З ОБ'ЄКТАМИ НЕРУХОМОСТІ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Вимоги до операцій з об'єктами нерухомості.
2. Операції, що передбачають зміну власника об'єкта нерухомості.
3. Операції щодо зміни права користування та володіння.

Ключові поняття й терміни: купівля-продаж, оренда, міна, дарування, рента, довічне утримання, приватизація, лізинг, застава.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: види операцій з об'єктами нерухомості, їх зміст, вимоги щодо легітимності операцій, особливості оподаткування доходу від операцій з нерухомим майном.

уміти: розрізняти операції на ринку нерухомості, що призводять до зміни власника або лише права користування та володіння нерухомим майном.

1. Вимоги до операції з об'єктами нерухомості

Операцією називаються усвідомлені дії громадян і юридичних осіб, спрямовані на встановлення, зміну або припинення їх прав і обов'язків. Операцію характеризують такі ознаки: вольові дії людей, правомірні дії, спеціальна спрямованість на виникнення, припинення або зміна цивільних правовідносин.

Існує класифікація операцій за різними ознаками.

І) Залежно від кількості учасників, операції бувають одно-, дво-, та багатосторонніми. Односторонньою є операція, для здійснення якої досить

вираження волі однієї сторони, наприклад, складання заповіту, прийняття спадщини, оголошення конкурсу.

II) Залежно від мети: операції з набуття права користування об'єктом нерухомості та операції з набуття права власності.

III) За таким критерієм як дотримання законодавчих нормативів операції бувають дійсними та недійсними.

Операція з об'єктами нерухомості це – єдність чотирьох елементів:

1. Суб'єктів – осіб, учасників операції.
2. Суб'єктивної сторони – єдності волі та волевиявлення учасників операції.
3. Форми (обов'язково письмової).
4. Змісту операції.

Відсутність будь-якого або декількох елементів операції призводить до її недійсності. Операція, здійснена громадянином, визнаним недієздатним внаслідок психічного розладу, є нікчемною – це означає, що вона спочатку не породжує прав і обов'язків сторін. Однак, можлива ситуація, коли оскаржувач може зажадати в суді визнати операцію дійсною, якщо вона вигідна недієздатному. Визнання громадянина недієздатним здійснюється судом і відбувається в тому випадку, якщо він внаслідок психічного розладу не може розуміти значення своїх дій або керувати ними.

Операції з нерухомістю здійснюються тільки в письмовій формі, шляхом укладення договору, який має два значення: по-перше, юридичний факт, що породжує права та обов'язки; по-друге, власне правовідносини, зміст яких складають ці права й обов'язки. Форма операції є або умовою її дійсності (при державній реєстрації), або основою для використання певних процесуальних прав.

З об'єктами нерухомості можуть укладатися різні види операцій, як із зміною власника, так й зі зміною права користування та володіння.

2. Операції, що передбачають зміну власника об'єкта нерухомості

Операціями зі зміною власника є такі: купівля-продаж, міна, дарування, рента, приватизація, продаж підприємства як цілісного майнового комплексу (див. табл. 13.1).

Таблиця 13.1

Основні характеристики операцій з об'єктами нерухомості

Вид операції	Мета	Необхідність державної реєстрації угоди	Необхідність нотаріального посвідчення угоди	Оподаткування доходу від операції (ставка, %)
Купівля-продаж	Передача права власності	+	+	+ (0-17)
Міна		+	не обов'язково	+ (0-5)
Дарування		+	+	+ (0-5)
Рента		+	+	-
Довічне утримання		+	+	-

Купівля-продаж. За операцією купівлі-продажу об'єкта нерухомості (земельної ділянки, цілісного майнового комплексу, житлового будинку чи квартири, іншого нерухомого майна) *одна сторона – продавець передає або зобов'язується передати об'єкт нерухомості у власність іншій стороні – покупцю, а покупець приймає або зобов'язується прийняти цей об'єкт і сплатити за нього певну грошову суму.*

Основною метою угоди купівлі-продажу є передача права власності на нерухомість від продавця до покупця. Відповідно сторонами операції виступають продавець і покупець. За загальним правилом ними можуть бути будь-які суб'єкти цивільних правовідносин – фізичні, юридичні особи або держава.

Договір купівлі-продажу нерухомого майна укладається у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню та державній реєстрації, крім договорів купівлі-продажу майна, що перебуває в податковій заставі.

Земельний кодекс України законодавчо закріпив найважливіший принцип єдності об'єктів нерухомості, згідно з яким будівлі (споруди) не можуть відчужуватися без відчуження земельної ділянки, на якій вони розташовані, як і земельна ділянка не може бути відчужена окремо від розташованих на ній будівель (споруд).

Операція з продажу об'єкта нерухомості підлягає оподаткуванню. В Україні ці питання регламентовані Податковим Кодексом країни, де зазначається, що сума податку визначається та самостійно сплачується через банківські установи особою, що продає нерухомість. Фізична особа зобов'язана відобразити доход від такого відчуження у річній податковій декларації.

Ставки податку з доходів фізичних осіб у разі укладання угоди купівлі-продажу нерухомості різняться залежно від виду операції щодо нерухомого майна (див. табл. 13.2).

Таблиця 13.2

Ставки податку з доходів фізичних осіб у разі продажу нерухомості

Операція	Ставка податку
Продаж об'єкта нерухомого майна здійснюється особою перший раз за поточний рік; відчужується тільки один об'єкт нерухомого майна, а саме: житловий будинок або його частина, квартира або її частина, кімната, садовий (дачний) будинок (включаючи земельну ділянку і господарсько-побутові споруди, розташовані на ній) або земельна ділянка (площа якої не перевищує норми безоплатної передачі землі); відчужуваний об'єкт перебуває у власності особи понад три роки	0%
Відчужується більше ніж один (або не вперше за поточний рік) об'єкт нерухомого майна або інший об'єкт, ніж зазначено вище	5%
Відчужувачем майна є нерезидент і сума його доходу менша ніж десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на 01 січня поточного року	15%
Відчужувачем майна є нерезидент і сума його доходу більша ніж десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на 01 січня поточного року	17%

Як видно з таблиці 13.2, законодавство встановлює певні умови звільнення від сплати податку з доходів фізичних осіб у разі продажу нерухомості:

- продаж об'єкта нерухомого майна здійснюється особою перший раз за поточний рік;
- відчужується тільки один об'єкт нерухомого майна, а саме: житловий будинок або його частина, квартира або її частина, кімната, садовий (дачний) будинок (включаючи земельну ділянку і господарсько-побутові споруди, розташовані на земельній ділянці), або земельна ділянка (площа якої не перевищує норми безоплатної передачі землі);
- відчужуваний об'єкт перебуває у власності особи понад три роки.

Міна. За операцією міни *кожна зі сторін зобов'язується передати у власність іншій стороні один об'єкт нерухомості в обмін на інший*. Договір міни обов'язково оформляється в письмовій формі та візується обома сторонами. Нотаріальне посвідчення договору необов'язкове. Суб'єктами операції можуть бути громадяни і юридичні особи.

Операція міни підлягає оподаткуванню, за умови отримання грошової компенсації за відчужуваний об'єкт. В Україні умови нарахування податку подібні до особливостей оподаткування операції купівлі-продажу нерухомості. Так, відчужувач звільняється від сплати податку у разі, якщо обмін об'єкта нерухомого майна здійснюється особою перший раз за поточний рік; відчужується тільки один об'єкт нерухомого майна; відчужуваний об'єкт перебуває у власності особи понад три роки. В інших випадках ставка податку становить 5%.

Дарування. За операцією дарування *одна сторона (дарувальник) передає або зобов'язується передати в майбутньому другій стороні (обдаровуваному) безоплатно об'єкт нерухомості (дарунок) у власність*.

Договір, що встановлює обов'язок обдаровуваного вчинити на користь дарувальника будь-яку дію майнового або немайнового характеру, не є договором дарування.

Той, що обдаровується має право в будь-який час, до передачі йому об'єкта нерухомості, відмовитися від нього. Дарування об'єкта нерухомості обов'язково оформляється письмовим договором, який підлягає державній реєстрації та вважається укладеним тільки з моменту такої реєстрації.

Договір дарування нерухомого майна укладається у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню.

Угода дарування може бути скасована у разі, якщо:

- має місце замах на життя, здоров'я, власність дарувальника, його батьків, дружини (чоловіка) або дітей з боку обдаровуваного;
- спричинення дарувальнику тілесних пошкоджень;
- поганого поводження з подарунком, яке може призвести до втрати речі, що має для дарувальника велику немайнову цінність;
- недбалого ставлення обдаровуваного до речі, що становить історичну, наукову, культурну цінність, ця річ може бути знищена або істотно пошкоджена;
- якщо на момент пред'явлення вимоги дарунок є збереженим.

Подароване нерухоме майно обкладається податком. В Україні оподаткування відбувається за правилами, встановленими для оподатковування спадщини.

При отриманні спадщини спадкоємцями, що є членами сім'ї спадкодавця першого ступеня споріднення, оподатковування обчислюється за нульовою ставкою. Тому чоловік, дружина, діти, батьки не платять податків на нерухомість, отриману в спадок або подаровану, незалежно від вартості майна. Родичі, які не потрапляють до цієї категорії, зобов'язані сплатити податок у розмірі 5% вартості успадкованої нерухомості. Нульова ставка оподатковування використовується також у разі, якщо житло подарували інвалідові I групи, дитині-сироті або позбавленій батьківської опіки.

Згідно з декретом Кабінету Міністрів України «Про державне мито» за посвідчення договорів відчуження житлових будинків, квартир, об'єктів нерухомого майна, що у власності громадянина, який здійснює таке

відчуження, сплачується державне мито у розмірі 1% від суми договору (інвентаризаційної або балансової вартості об'єкта), але не менше одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян.

Під час дарування нерухомого майна збір на обов'язкове державне пенсійне страхування не сплачується.

Найближчим родичам вигідніше отримувати у дар чи спадкувати нерухоме майно, а стороннім особам — купувати.

Рента. За операцією ренти *одна сторона (одержувач ренти) передає другій стороні (платникові ренти) у власність нерухомість, а платник ренти взамін цього зобов'язується періодично виплачувати одержувачеві ренту у формі певної грошової суми або в іншій формі.* Причому одержувач ренти позбавляється права власності на об'єкт нерухомості та набуває право його застави.

Договір за цією операцією укладається в письмовій формі обов'язково засвідчується нотаріально і підлягає також державній реєстрації. Якщо ці умови не виконані, операція вважається недійсною.

Договором ренти може бути встановлений обов'язок виплачувати ренту безстроково (безстрокова рента) або протягом певного строку. Розмір ренти встановлюється договором. Майно може бути передано у власність й безоплатно.

Рента обтяжує земельну ділянку, підприємство, будівлю, споруду або інший об'єкт нерухомості, що передається під її виплату. У разі відчуження такої нерухомості платником ренти його зобов'язання за договором переходять на покупця об'єкта нерухомості. Особа, що передала обтяжений рентою об'єкт нерухомості у власність іншій особі, несе субсидіарну відповідальність з ним на вимоги одержувача ренти, які виникли у зв'язку з порушенням договору ренти.

Платник ренти має право відчужувати, здавати в заставу або іншим способом обтяжувати об'єкт нерухомості, відданий йому в забезпечення довічно тільки з попередньої згоди одержувача ренти. У разі істотного порушення платником ренти своїх зобов'язань одержувач ренти має право

вимагати повернення об'єкта нерухомості, переданого в забезпечення або виплати йому викупної ціни. Рента може виплачуватись як в грошовій формі, так й шляхом передачі речей, виконання робіт, надання різного роду послуг.

Довічне утримання. За договором довічного утримання (догляду) *одна сторона (відчужувач) передає другій стороні (набувачеві) у власність житловий будинок, квартиру або їх частину, інше нерухоме майно, яке має значну цінність, взамін чого набувач зобов'язується забезпечувати відчужувача утриманням та (або) доглядом довічно.*

Договір довічного утримання (догляду) укладається у письмовій формі, підлягає нотаріальному посвідченню та державній реєстрації. Саме з моменту його нотаріального посвідчення та реєстрації і виникає право власності на майно, передане по договору довічного утримання.

Угода довічного утримання (догляду) є альтернативою договору купівлі-продажу в тих випадках, коли особа за життя має намір, за певних умов, розпорядитись належним їй на праві власності майном.

Загальною вимогою до відчужуваного за договором майна є його оборотоздатність.

Передаючи у власність майно, відчужувач, насамперед, має за мету отримання матеріального забезпечення, догляду та послуг, яких він потребує. Утримання (догляд) може полягати як у матеріальному (натуральному чи грошовому) забезпеченні, так і у наданні догляду. Сторони вправі самостійно визначити в договорі розмір, обсяг та періодичність надання матеріального забезпечення, види і зміст догляду.

Договір довічного утримання (догляду) може бути укладений відчужувачем на користь третьої особи. Ця третя особа не стає окремою стороною у договорі і сам договір не перетворюється на трьохсторонній. Укладення такого договору можливе у випадку відсутності у третьої особи, на користь якої укладається договір, коштів для проживання або ж її хворобливий стан, у зв'язку з яким вона потребує постійного догляду і, при цьому,

відсутність у неї майна, яке може бути передане за договором довічного утримання.

Приватизація. За операцією приватизації відбувається *перехід (передача, продаж) державного нерухомого майна у приватну власність юридичних і фізичних осіб.*

Основним способом приватизації комерційної нерухомості (і в першу чергу, підприємств як цілісних майнових комплексів) є перетворення державних підприємств у відкриті акціонерні товариства з 100% акцій в державній власності та продаж їх працівникам підприємств, а також на конкурсній основі й на спеціалізованих аукціонах. Оформлення операцій приватизації державних і комунальних підприємств як цілісних майнових комплексів повинно здійснюватися шляхом укладання договору купівлі-продажу між: покупцем і продавцем (Фондом державного майна України).

Приватизувати житлову площу, на якій проживають громадяни, останні мають право за умов відсутності заборгованості за комунальні послуги й по квартплаті. У приватизації можуть брати участь всі, хто прописаний у квартирі постійно (а також ті, хто має право на таку прописку), або тільки деякі мешканці, якщо інші не претендують на участь у приватизації, не заперечують її, а також у випадку, коли будь-хто з мешканців вже використав право безкоштовної приватизації.

Документом, що установлює та підтверджує право власності у разі приватизації, є договір приватизації. Він оформляється в районному агентстві (за місцезнаходженням квартири) або в міському й підписується адміністрацією міста і громадянами, що приватизують житлову площу.

3. Операції щодо зміни права користування та володіння

Операції зі зміною права користування – це оренда, сервітут, право постійного користування, вклади в статутний капітал, реорганізація фізичних осіб, спільна діяльність, іпотека, лізинг.

Оренда (найм). За операцією найму (оренди) *наймодавець (орендодавець) передає або зобов'язується передати наймачеві (орендарю) нерухоме майно у тимчасове володіння та користування за плату на певний строк.*

У оренду можуть бути передані земельні ділянки (за винятком земель зайнятих службою безпеки), підприємства як цілісні майнові комплекси, будівлі, споруди.

Залежно від того, чи передбачений умовами оренди перехід права власності на будівлю (споруду) до орендаря після закінчення терміну оренди або до його закінчення, оренду комерційної нерухомості поділяють на поточну або довгострокову.

Оренда земельних ділянок здійснюється відповідно до Земельного та Цивільного кодексів країни, які надають орендарю ділянки право передавати свої права і обов'язки за договором оренди третій особі (в тому числі в заставу), внести як внесок у статутний капітал господарського товариства або пайового внеску у виробничий кооператив.

Коли орендодавець є власником земельної ділянки, на якій знаходиться будівля або споруда, що здається в оренду, орендарю надається право оренди або передбачене договором оренди будівлі (споруди) інше право на відповідну частину земельної ділянки. За договором орендарю одночасно з передачею прав володіння і користування відповідним об'єктом нерухомості передаються права на ту частину земельної ділянки, яка зайнята цим об'єктом і необхідна для його використання. Оренда будівлі або споруди, що знаходиться на земельній ділянці, належній орендодавцю за правами власності, допускається без згоди власника ділянки, якщо це не суперечить умовам користування такою ділянкою, встановленим законом або договором із власником ділянки. Коли

земельна ділянка, на якій знаходиться орендована будівля або споруда, продається іншій особі, за орендарем цієї будови зберігається право користування частиною земельної ділянки, зайнятою будівлею або спорудою і необхідною для їх використання на умовах, що діяли до продажу земельної ділянки.

Орендар може передати орендовану ділянку в суборенду без згоди власника ділянки за умов його повідомлення, якщо договором оренди земельної ділянки не передбачене інше. Якщо основний договір оренди забороняє передачу прав за ним без попередньої згоди орендодавця, то в установи юстиції з реєстрації прав необхідно подати таку згоду для перевірки законності операції.

У всіх перерахованих випадках права за договором оренди передаються третім особам у межах терміну основного договору оренди. Після закінчення терміну оренди орендар, що належним чином виконував свої зобов'язання, має за інших рівних умов переважне право укладання договору оренди на новий термін.

Розмір орендної плати визначається договором оренди об'єкта нерухомості. Порядок визначення орендної плати за земельні ділянки, що знаходяться в державній або муніципальній власності, встановлюються Урядом країни.

За ініціативою орендодавця договір може бути розірваний у таких випадках:

- нецільове використання ділянки;
- використання не за приналежністю до цієї або іншої категорії земель;
- використання ділянки, яке призводить до значного погіршення екологічної обстановки;
- неусунення умисно довершеного земельного правопорушення;

- невикористання ділянки, призначеної для будівництва, у вказаних цілях протягом трьох років, якщо інше не встановлене чинним законом або договором оренди земельної ділянки;
- вилучення ділянки для державних або комунальних потреб.

Приймання-передача об'єкта нерухомості обов'язково повинна бути засвідчена актом приймання-передачі, підписаним обома сторонами. До підписання акту об'єкт нерухомості не вважається переданим, а договір - виконаним. Ухилення однієї із сторін від підписання документа про передачу об'єкта нерухомості на умовах, передбачених договором, розглядається як відмова орендодавця від виконання обов'язку з передачі об'єкта нерухомості, а орендаря - від прийняття об'єкта. При припиненні договору оренди об'єкт повинен бути повернений орендодавцю.

В оренду може бути здано й підприємство як особливий об'єкт нерухомості, що використовується для здійснення підприємницької діяльності.

При цьому воно може бути передане власником в оренду тільки після завершення розрахунків з кредиторами, які до його передачі повинні бути письмово повідомлені орендодавцем. Вони можуть зажадати від орендодавця припинення або дострокового виконання зобов'язань. За борги, переведені без згоди кредиторів, орендодавець і орендар несуть солідарну відповідальність. Під час оренди орендар зобов'язаний підтримувати підприємство в належному технічному стані, включаючи обов'язкові платежі і податки.

Довгострокова оренда нерухомого майна – *лізинг*. Правову основу лізингу складає передача об'єкта нерухомості у тимчасове користування, допоміжну роль можуть виконувати відносини з купівлі-продажу об'єкта. Вони передують власне передачі об'єкта в користування, а у ряді випадків при його придбанні у власність лізингоотримувачем після закінчення договору можуть завершити весь комплекс відносин лізингу.

Іпотека – застава землі або іншого нерухомого майна, при якій нерухомість, що становить предмет застави, залишається у заставодавця або третьої особи. Іншими словами це вид забезпечення виконання зобов'язання

нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника.

Предметом іпотеки можуть бути один або декілька об'єктів нерухомого майна за таких умов:

- нерухоме майно належить іпотекодавцю на праві власності або на праві господарського відання, якщо іпотекодавцем є державне або комунальне підприємство, установа чи організація;
- нерухоме майно може бути відчужене іпотекодавцем і на нього відповідно до законодавства може бути звернене стягнення;
- нерухоме майно зареєстроване у встановленому законом порядку як окремий виділений у натурі об'єкт права власності.

Предметом іпотеки також може бути об'єкт незавершеного будівництва, майнові права на нього, інше нерухоме майно, яке стане власністю іпотекодавця після укладення іпотечного договору, за умови, що іпотекодавець може документально підтвердити право на набуте ним у власність відповідне нерухоме майно у майбутньому.

Обтяження такого нерухомого майна іпотекою підлягає державній реєстрації у встановленому законом порядку незалежно від того, хто є власником такого майна на час укладення іпотечного договору.

Частина об'єкта нерухомого майна може бути предметом іпотеки лише після її виділення в натурі і реєстрації права власності на неї як на окремий об'єкт нерухомості. Іпотека поширюється на частину об'єкта нерухомого майна, яка не може бути виділеною в натурі і була приєднана до предмета іпотеки після укладення іпотечного договору без реєстрації права власності на неї як на окремий об'єкт нерухомості.

Нерухоме майно передається в іпотеку разом з усіма його приналежностями, якщо інше не встановлено іпотечним договором.

Ризик випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування предмета іпотеки несе іпотекодавець.

Вартість предмета іпотеки визначається за згодою між іпотекодавцем і іпотекодержателем або шляхом проведення оцінки предмета іпотеки відповідним суб'єктом оціночної діяльності.

Предметом іпотеки може бути право оренди чи користування нерухомим майном, яке надає орендарю чи користувачу право будувати, володіти та відчужувати об'єкт нерухомого майна.

Об'єкти нерухомості і деякі права на них можуть бути *внеском у статутний капітал організацій*. Це обумовлюється в законах та інших нормативних документах, що регламентують організаційно-правові форми діяльності організацій. Організації мають право включати в свій статут перелік об'єктів нерухомості, які не можуть бути внеском у статутний капітал. Як правило, об'єкти нерухомості, передані в користування або володіння організації, як внесок в статутний капітал, особою, що пішла з неї, залишаються в даних правах протягом терміну, на який вони були передані, якщо інше не передбачене засновницьким договором.

Питання для самоперевірки

1. Які розрізняють операції з об'єктами нерухомості залежно від мети угоди, що укладається?
2. Назвіть основні елементи операцій з об'єктами нерухомості ?
3. Які операції з об'єктом нерухомості передбачають зміну власника?
4. У чому полягає особливість оподаткування доходу фізичної особи у разі продажу об'єкта нерухомості?
5. За якою ставкою обкладається дохід фізичної особи за операцією міні об'єкта нерухомості?
6. У чому полягає сутність операції ренти?

7. Яка операція з об'єктом нерухомості є альтернативою угоді купівлі-продажу, за умови якщо особа має намір розпорядитись власним майном?
8. Що являє собою операція приватизації?
9. Які операції з об'єктами нерухомості не передбачають їх передачу у власність?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. Операції з нерухомістю переслідують мету:

- а) набуття права користування об'єктом нерухомості;
- б) набуття права власності на об'єкт нерухомості;
- в) встановлення, зміну або припинення прав та обов'язків відносно об'єкта угоди.

2*. Доход за якими операціями з об'єктами нерухомості підлягає оподаткуванню?

- а) купівлі-продажу;
- б) довічного утримання;
- в) оренди;
- г) міни;
- д) дарування.

3. Ставка податку на доход фізичних осіб від продажу (міни) нерухомого майна у разі, якщо об'єкт відчужується перший раз за поточний рік становитиме:

- а) 0%;
- б) 5%;
- в) 15%;
- г) 17%.

4. Ставка податку на доход фізичних осіб від продажу (міни) нерухомого майна у разі, якщо відчужується більше ніж один (або не вперше за поточний рік) об'єкт нерухомості становитиме:

- а) 0%;
- б) 5%;
- в) 15%;
- г) 17%.

5. Подароване майно:

- а) завжди обкладається податком за ставкою 5%;
- б) не обкладається податком;
- в) обкладається податком лише майно, отримане від близьких родичів (чоловіка, дружини);
- г) вірної відповіді не має.

6. Право власності на майно, передане по договору довічного утримання виникає з моменту його:

- а) нотаріального посвідчення;
- б) державної реєстрації;
- в) з моменту нотаріального посвідчення та, якщо договір підлягає державній реєстрації – з моменту такої реєстрації.

7. У разі якщо договір догляду (довічного утримання) укладається відчужувачем на користь третьої особи, то:

- а) договір перетворюється на трьохсторонній;
- б) договір залишається двостороннім.

8*. Операції, що передбачають зміну права користування нерухомістю є такі:

- а) оренда;
- б) купівля-продаж;
- в) лізинг;
- г) дарування.

9. За операцією оренди, орендодавець надає орендарю об'єкт нерухомості:

- а) у тимчасове володіння та користування;
- б) лише у тимчасове користування;
- в) у власність.

10. Обов'язковою умовою засвідчення угоди оренди є:

- а) підписання сторонами акту приймання-передачі об'єкта нерухомості;
- б) перехід права користування нерухомістю;
- в) домовленість сторін про розмір та термін сплати орендної ставки.

ТЕМА 14

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Види підприємницької діяльності на ринку рухомості.
2. Зміст та основні напрямки ріелторської діяльності.
3. Девелопмент об'єктів нерухомості.
4. Страхування об'єктів нерухомості.

Ключові поняття й терміни: підприємницька діяльність, ріелтор, девелопер, девелопмент, редевелопер, струхування.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: основні види підприємницької діяльності на ринку нерухомості та професійного учасника (посередника), що їх виконує; основні напрямки ріелторської діяльності; сутність девелопменту,

уміти: розрізняти види діяльності, що виконують різні учасники ринку нерухомості; складові послуг ріелтора з позицій продавця та покупця об'єкта нерухомості; категорії девелопмент та редевелопмент нерухомості.

1. Види підприємницької діяльності на ринку рухомості

Підприємницькою діяльністю вважається самостійна діяльність, що здійснюється на свій страх та ризик та спрямована отримання прибутку від користування майном, його продажу або виконання робіт чи надання послуг. Підприємницька діяльність може здійснюватися як власником об'єкта нерухомості, так і особою, що визначається управителем на праві довірчого управління.

Існування різних видів підприємницької діяльності на ринку нерухомості обумовлено існуванням великої кількості професійних учасників цього ринку – не інституційних, що працюють на комерційній основі (див. тема 4).

Початок формування підприємницької діяльності на ринку нерухомості пов'язується з становленням та розвитком ринку житла. Проте з розвитком ринку нерухомості формуються й нові види професійної підприємницької діяльності: управління комерційною нерухомістю; пайове будівництво; посередницька діяльність на первинному ринку житла; продаж конфіскованого майна; консалтинг та юридичні консультації; оцінка; дослідження, аналіз і прогнозування ринку; навчання та інші.

Види підприємницької діяльності на ринку нерухомості, що здійснюються відповідними професійними (не інституційними) учасниками ринку нерухомості представлені у табл. 14.1.

Таблиця 14.1

Види діяльності професійних учасників ринку нерухомості

Професійний учасник ринку	Вид діяльності
Ріелтор	Посередницька (брокерська) діяльність
Девелопер (забудовник)	Розвиток (створення) об'єктів нерухомості – девелопмент
Редевелопер	Розвиток і перетворення територій – повторна забудова – редевелопмент
Фінансовий аналітик	Фінансовий аналіз інвестиційних проектів
Проектувальник і будівельник	Проектування і будівництво
Страховальник	Страховання
Управитель нерухомістю	Управління
Оцінювач	Оцінювання
Фінансист, банкір, кредитор	Фінансування, кредитування
Аналітик ринку нерухомості	Дослідження, аналіз та прогнозування ринку
Учасник фондового ринку	Створення та обіг цінних паперів, забезпечених нерухомістю
Маркетолог, фахівець з реклами	Маркетинг та реклама
Спеціаліст інформаційних технологій	Інформаційне забезпечення
Юрист	Юридичне супроводження операцій
Освітні заклади	Освіта та підвищення кваліфікації

У країнах із розвиненою ринковою економікою на ринку нерухомості, як правило, діють великі диверсифіковані організації, що працюють у сфері як девелопмента, так і консалтінга.

2. Зміст та основні напрямки ріелторської діяльності

Ріелторська діяльність – це професійна діяльність посередника на ринку нерухомості, пов'язана із здійсненням ним в інтересах клієнта ріелторських послуг та цивільних угод з об'єктами нерухомості.

Ріелтор – це фахівець з нерухомості, який веде об'єкт нерухомості від початку угоди та до її кінця. Він спеціалізується як на оренді, так і операціях купівлі-продажу нерухомості. Найчастіше досвідчені ріелтори займаються продажем, а новачки – орендою.

Ріелторська діяльність може здійснюватись шляхом надання певних ріелторських послуг (див. табл. 14.2).

Таблиця 14.2

Види ріелторських послуг

Вид послуг	Зміст діяльності
1	2
Посередницька діяльність ріелторів	надання послуг щодо здійснення цивільно-правових угод з нерухомим майном (купівля-продаж, оренда, міна, забезпечення розселення тощо) і правами на нього
Управління нерухомим майном	надання послуг по управлінню належним споживачам ріелторських послуг на праві власності нерухомим майном
Ріелторська експертиза	надання послуг з дослідження стану правовстановлюючих, технічних та інших документів щодо нерухомого майна, визначення їх повноти та відповідності вимогам чинного законодавства
Організація та проведення прилюдних (публічних) торгів, аукціонів та конкурсів	надання послуг з підготовки та проведення прилюдних (публічних) торгів, аукціонів та конкурсів за дорученням замовників (споживачів) ріелторських послуг
Інформаційно-консультаційна діяльність суб'єктів ріелторської діяльності	одержання, зберігання, використання та поширення суб'єктами ріелторської діяльності інформації про нерухоме майно та ринок нерухомості, якщо така інформація не становить професійної чи іншої таємниці або доступ до якої є обмежений законами країни, і надані консультацій фізичним або юридичним особам

Ріелторська послуга має певні складові, які слід розглядати з позицій двох учасників угоди: продавця та покупця (див. табл. 14.3)

Таблиця 14.3

Складові послуг ріелтора

З позицій продавця нерухомості	З позицій покупця нерухомості
<ol style="list-style-type: none"> 1. Консультації з оцінки вартості об'єкта нерухомості. 2. Попередня перевірка документів об'єкта нерухомості. 3. Консультації з передпродажної підготовки об'єкта. 4. Розміщення реклами об'єкта нерухомості в засобах масової інформації та в Інтернеті за рахунок агентства. 5. Організація та здійснення показів об'єкта нерухомості потенційним покупцям. 6. Безкоштовні послуги фахівця з продажу нерухомості, що гарантують конфіденційність переговорів і оформлення операції. 7. Підготовка пакету документів для продажу. 8. Оформлення попереднього договору між продавцем і покупцем об'єкта нерухомості. 9. Допомога в зборі всіх необхідних довідок про відсутність заборгованості по даному об'єкту нерухомості. 10. Розробка і здійснення вигідною продавцеві схеми фінансування операції купівлі-продажу об'єкта нерухомості. 11. Здійснення контролю за оплатою покупцем об'єкта нерухомості, забезпечення конфіденційності операції та нотаріального оформлення договору купівлі-продажу об'єкта. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Попереднє ознайомлення покупця з ситуацією на ринку нерухомості, з'ясування його потреб і потенційних можливостей щодо купівлі об'єкта нерухомості. 2. Пошук варіантів об'єктів, що цікавлять клієнта. 3. Консультаційно-інформаційні послуги з оформлення договору купівлі-продажу. 4. Узгодження істотних умов майбутнього договору купівлі-продажу об'єкта нерухомості між продавцем об'єкта і клієнтом. 5. Перевірка документів, що засвідчують право власності власників об'єкта нерухомості. 6. Оформлення попереднього договору нотаріально або договору про завдаток в простій письмовій формі. 7. Збір та здійснення контролю за збором документів до договору купівлі-продажу. 8. Перевірка даних про осіб, прописаних за адресою об'єкта, що продається. 9. Розробка і реалізація вигідної покупцеві схеми фінансування операції купівлі-продажу. 10. Забезпечення конфіденційності операції, нотаріального оформлення та реєстрації договору купівлі-продажу. 11. Здійснення контролю над оплатою продавцем об'єкта нерухомості боргів по комунальних платежах. 12. Здійснення контролю за юридичним і фізичним звільненням продавцем об'єкта нерухомості, придбаного клієнтом.

Ріелтерська діяльність найчастіше виявляється під час операцій із житловими та комерційними об'єктами нерухомості, земельними ділянками, а також із операціями, пов'язаними з інвестиційною діяльністю.

Ріелтерські операції з житловими об'єктами можна розподілити на п'ять основних груп: купівля-продаж приватизованих квартир і кімнат; обмін приватизованих об'єктів через купівлю-продаж з доплатою; розселення комунальних квартир; операції з неприватизованими об'єктами; оренда квартир і кімнат.

Досвідчений ріелтор повинен знати повністю всі тонкощі угоди. В його обов'язки входить перевірка правовстановлюючих документів на нерухомість, аналіз ринку, рекламна компанія об'єктів нерухомості, пошук покупця або продавця нерухомості, збір документів, необхідних для оформлення угоди, переговори з обома сторонами угоди, врегулювання спірних питань, призначення часу проведення операції, консультації обох сторін. Досвідчений ріелтор знає як швидко і вигідно продати нерухомість, яку ціну поставити на квартиру або ж земельну ділянку. Він ніколи не скаже ціну на нерухомість, не проаналізувавши ринок, не подивившись об'єкт нерухомості і не перевібивши документи, що підтверджують право власності на об'єкт нерухомості. До того ж на продаж нерухомості впливають фактори суб'єктивного характеру, наприклад термін, за який продавець хоче її продати. Якщо потрібно швидко продати нерухомість, тоді треба зменшити і вартість. Таких моментів, при визначенні ціни дуже багато, тому ріелтору потрібно дізнатися якомога більше інформації про об'єкт нерухомості, щоб максимально точно визначити його вартість.

Ріелторською діяльністю займаються агентства нерухомості або приватні маклери, брокери. Щоб займатися ріелторською діяльністю, немає ніяких обмежень: потрібно зареєструвати підприємство, обрати вид діяльності. Не існує сьогодні в Україні законодавства, що регулює ріелторську діяльність, яке б захищало учасників ринку нерухомості. Немає і документів, які б підтверджували кваліфікацію ріелтора.

3. Девелопмент об'єктів нерухомості

Певне місце на ринку нерухомості займає підприємницька діяльність, пов'язана зі створенням і розвитком земельних ділянок, територій, споруд та інших об'єктів нерухомості. Ця діяльність отримала назву девелопмент.

Девелопмент нерухомості є різнобічним бізнесом, що охоплює різні види діяльності – від реконструкції та здачі в оренду існуючих будівель до купівлі необробленої землі та продажу поліпшених земельних ділянок. Також він включає організацію фінансування інвестиційного проекту, в тому числі його проектування, будівництво, продаж об'єкта цілком або частинами (самостійно або з залученням раніше перерахованих учасників в якості підрядників і співінвестора). Професійного підприємця, який ініціює і забезпечує реалізацію найкращого з можливих варіантів створення та розвитку об'єктів нерухомості називають **девелопером**.

Суть явища девелопмента взагалі виражають по різному. Його можна розглядати як особливий вид підприємницької діяльності з метою отримання прибутку внаслідок перетворень матеріальних процесів; створення об'єкта нерухомості внаслідок будівельних (ремонтних) та інших робіт з будівлями, спорудами або землею; або перетворення його в інший новий об'єкт нерухомості (зміна функціонального призначення), що має більшу вартість, ніж початковий.

Можна розглядати девелопмент і з позицій управління. Так, девелопмент – це управління проектом, при якому девелопер діє на замовлення інвестора, виконуючи функції з управління проектом.

Існують і трактування девелопменту з інвестиційної точки зору – це метод організації інвестиційного процесу, що передбачає організацію фінансування і здійснення проекту з розвитку об'єктів нерухомості девелопером в певні терміни та в рамках відповідних бюджетних обмежень.

Сьогодні майже всі будівельні організації, що займаються житловим будівництвом, називають себе девелоперами, оскільки, в більшості своїй

земельні ділянки, на яких можна вести будівництво, абсолютно не підготовлені: відсутнє їх юридичне оформлення, інженерні мережі.

Якщо розглядати девелопмент як підприємницьку діяльність, пов'язану з будівництвом житлових будинків, будівель, споруд тощо, то, безумовно, поняття «девелопер» ширше, ніж поняття «забудовник».

Девелопмент як форма підприємницької діяльності виражається в інвестиційному процесі розвитку (створення) об'єктів нерухомості, що включає підбір команди учасників проекту, дослідження ринку, маркетинг, проектування, будівництво, фінансування, бухгалтерський облік, управління майном та ін. Ця сфера діяльності вимагає досить великих інвестицій з тривалим циклом, і об'єкти нерухомості протягом тривалого часу можуть створювати регулярні потоки грошових коштів.

Таким чином, девелопмент є одним із різновидів інвестиційних проектів.

Девелопер – підприємець, що ініціює й організовує найкращий з можливих варіантів розвитку об'єктів нерухомості, включаючи фінансування проекту та реалізацію створеного об'єкта нерухомості.

До обов'язків девелопера входять:

- вибір і визначення концептуальної комерційної ідеї проекту;
- вибір майданчика, оптимально відповідної концептуальній ідеї і придбання прав на неї;
- маркетинг;
- пошук механізмів залучення інвесторів (в тому числі через розвиток схем колективного інвестування, зміцнення зв'язків з фінансовим ринком);
- організація фінансування проекту, організація і управління проектуванням, будівництвом;
- здача завершеного об'єкта в оренду з подальшою експлуатацією або продаж об'єкта.

Залежно від функціональної спрямованості розрізняють офісний, торговий, житловий, готельний, спортивний, розважальний, рекреаційний та комбінований девелопмент.

Український ринок девелопмента поки що є слабкорозвиненим, тому існує необхідність у виділенні девелопменту як особливої форми підприємницької діяльності на ринку нерухомості, що виступає однією з умов активного засвоєння світового досвіду розвитку підприємництва в цій сфері ринкової економіки.

У країнах з розвинутою ринковою економікою використовують типові схеми фінансування девелоперських проектів, серед яких варто навести наступні:

1. Реалізація проекту розвитку об'єктів нерухомості із залученням стратегічного інвестора. За такої схеми інвестування проекту капітал розподіляється таким чином:

- початковий капітал – 20%;
- кошти стратегічного інвестора – 25%;
- кредити – 25-30%;
- ресурси підрядника;
- авансові платежі клієнтів та ресурси, отримані від продажу першої черги об'єкта;
- інші.

2. Створення фінансового пулу, реалізація і фінансування проекту через венчурну компанію, що створюється інвесторами.

Фінансування за такою схемою передбачає таку схему інвестування проекту:

- початковий капітал – 10%
- продаж, розміщення (акції та облігації венчурної компанії);
- банківський кредит;
- інші кошти.

3. Варіанти зазначених вище двох схем. Найчастіше зустрічаються: співфінансування проекту підрядчиком (обсягом 50% і більше); знаходження стратегічного клієнта і залучення його до фінансування на ранній стадії виконання проекту. Стратегічним інвестором можуть бути як приватні так і інституційні інвестори.

Підприємницька діяльність, пов'язана з перетворенням об'єкта нерухомості в інший, новий об'єкт з іншим функціональним призначенням, внаслідок чого вартість об'єкта нерухомості зростає, в західній економіці називається редевелопментом, тобто повторна забудова.

У вітчизняній практиці цей напрям підприємницької діяльності отримав назву розвиток територій.

Редевелопер – це особа, що керує процесом розвитку територій. Найбільш близькі за значенням поняття української мови – містобудівник й забудовник, іноді – замовник.

Унаслідок функціональних особливостей містобудівник часто взаємодіє з іншими учасниками, з консультантами з територіального розвитку, які за характером своєї діяльності та підготовкою є архітекторами, планувальниками, урбаністами, економістами й фінансистами.

У наступній групі беруть участь фахівці зі створення міської інфраструктури й будівники житлових будинків і суспільних споруд.

Важливими групами учасників розвитку територій є органи влади: виборчі особи носії соціального замовлення з боку населення й міська адміністрація, в функції якої входить весь комплекс керуючих впливів у місті.

І, нарешті, останній великий суб'єкт взаємовідносин – інвестор, який може бути одночасно замовником або посередником між девелопером і остаточним власником об'єктів міської нерухомості на території міста.

Український ринок девелопмента є слаборозвиненим і охоплює таких учасників: приватні та інституційні інвестори, девелопери, банки, страхові компанії, земельні консультанти, архітектори і проектувальники, будівельні підрядчики, оцінювачі, юридичні і фінансові консультанти, агентства з

нерухомості, власники нерухомості і фірм, орендарі нерухомості, муніципальні організації, в тому числі земельні і майнові комітети, архітектурно-планувальні управління.

4. Страхування об'єктів нерухомості

Страхування нерухомості – вид страхування, що покриває ризики випадкового знищення чи пошкодження нерухомості, що сталися в результаті подій визначених договором.

Зазвичай страховими випадками в страхуванні нерухомості є:

- пожежа,
- вибух побутового газу,
- затоплення,
- пошкодження викликані неполадками опалювальної, водопровідної та каналізаційної систем,
- незаконні дії третіх осіб: крадіжка, розбій, грабїж, умисне пошкодження нерухомості;
- удар блискавки та інші стихійні явища.

Розрізняють кілька видів страхування. Найголовнішими та найважливішими є такі:

- страхування титулу;
- страхування фінансових ризиків пайовиків;
- страхування для іпотеки.

Страхування титулу – страхування втрати права власності на нерухомість, в разі визнання угоди купівлі-продажу нерухомості недійсною.

Страхування фінансових ризиків пайовиків використовується при пайовому будівництві в таких випадках:

1) при зриві термінів будівництва – коли забудовник не надає пайовикові квартиру в строк, який прописаний в договорі;

2) у разі подвійного продажу, про який найчастіше стає відомо вже після здачі будинку. Це ситуація, коли на одну й ту ж квартиру претендує більше двох пайовиків;

3) на випадок банкрутства забудовника.

Страховання для іпотеки використовується банками для того, щоб нівелювати власні ризики з надання кредиту. Для цього деякі банки просять клієнта укласти комплексний договір за трьома видами: страхування життя і працездатності позичальника, страхування об'єкта нерухомості та страхування права власності на об'єкт (титулу). Титульне страхування та страхування життя – не є обов'язковими, проте здатні убезпечити позичальника від багатьох ризиків.

Покупці також вдаються й до інших видів страхування, зокрема страхування ризику смерті і втрат працездатності позичальника та ризику загибелі, втрат або пошкодження нерухомого майна, що перебуває у власності у позичальника і переданого в заставу банку-кредитору.

Застрахувати можна абсолютно все: починаючи від міської квартири (конструктивні елементи, внутрішнє оздоблення та ін..) до заміського будинку, а також будь-які споруди біля нього - гараж, баню і т.д. Страхувати майно можна повністю, або по окремих позиціях. При цьому є різні варіанти по ризиках. Крім крадіжки, пожежі, повені, можна застрахувати житло від аварійних ситуацій з побутовим газом, водопровідними трубами тощо, а також свою відповідальність перед третіми особами (якщо аварійну ситуацію створює сам клієнт).

У разі придбання квартири за допомогою іпотеки на вторинному ринку позичальник, як правило, зобов'язаний в обов'язковому порядку застрахувати передане в заставу майно від ризиків втрати, загибелі, пошкодження на користь банку на весь термін дії кредитного договору. Це вимога всіх банків. Інші види страхування залежать від програми конкретного банку.

Вартість страховки залежить від безлічі факторів: вартості майна, терміну страхування, характеристик житла і т.д. Вартість страховки, як правило, становить 0,1-0,5% від вартості майна.

Якщо говорити про страховку вже наявного у власності житла, то на сьогоднішній день його застрахувати досить просто. Це можна зробити, звернувшись в обрану страхову компанію (бажано, звичайно, вибирати великих, перевірених гравців на ринку страхування).

Питання для самоперевірки

1. Що ви розумієте під підприємницькою діяльністю на ринку нерухомості?
2. Які розрізняють види підприємницької діяльності на ринку нерухомості?
3. Що являє собою ріелторська діяльність?
4. Які види послуг може надавати ріелтор?
5. Назвіть складові ріелторських послуг з позицій подавця та покупця нерухомості?
6. Що таке девелопмент об'єктів нерухомості?
7. Хто такий девелопер нерухомості та що входить до його обов'язків?
8. Які схеми фінансування девелоперських проектів Вам відомі?
9. Які види страхування є найпоширенішими?

Тестові завдання за темою

*Інструкція: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей*

1. На ринку нерухомості Ріелтор здійснює такий вид діяльності:

- а) брокерську;
- б) девелопмент нерухомості;
- в) проектування та будівництво об'єкта нерухомості;
- г) оцінювання нерухомості.

2. Посередницька діяльність ріелторів передбачає:

- а) надання послуг щодо управління нерухомим майном;
- б) надання послуг з дослідження стану документації щодо нерухомого майна;
- в) надання послуг щодо здійснення операцій купівлі-продажу, оренди нерухомості.

3. Ріелторська експертиза передбачає:

- а) дослідження стану правовстановлюючих документів на нерухомість;
- б) дослідження ситуації на ринку нерухомого майна та її розповсюдження серед потенційних клієнтів;
- в) оцінка світового досвіду укладання угод з об'єктом нерухомості та його застосування в реаліях вітчизняної практики господарювання.

4*. Складовими послугами ріелтора з позицій продавця є такі послуги:

- а) консультації з оцінки вартості об'єкта нерухомості;
- б) консультаційні послуги з оформлення договору купівлі-продажу;
- в) консультації з передпродажної підготовки об'єкта нерухомості;
- г) контроль над оплатою боргів по комунальним платежам.

5*. Складовими послугами ріелтора з позицій покупця є такі послуги:

- а) ознайомлення з ситуацією на ринку нерухомості;
- б) узгодження умов майбутнього договору купівлі-продажу об'єкта нерухомості;
- в) організація та проведення показів об'єкта нерухомості;
- г) підготовка пакетів документів для продажу.

6. Девелопмент нерухомості – це:

- а) діяльність, пов'язана зі створенням і розвитком земельних ділянок, територій, споруд та інших об'єктів нерухомості;
- б) діяльність, пов'язана з розвитком та перетворенням територій;
- в) вид підприємницької діяльності з метою отримання прибутку від управління об'єктом нерухомості.

7. Девелопер - це:

- а) професійний учасник ринку нерухомості, що надає послуги з укладання цивільних угод з об'єктами нерухомості;
- б) професійний підприємець, який ініціює і забезпечує реалізацію найкращого з можливих варіантів створення та розвитку об'єктів нерухомості;
- в) особа, що керує процесом розвитку територій.

8*. Містобудівник взаємодіє з такими учасниками ринку нерухомості:

- а) редевелопером;
- б) консультантами з територіального розвитку;
- в) девелоперами;
- г) органами влади.

9. Редевелопер - це:

- а) професійний учасник ринку нерухомості, що надає послуги з укладання цивільних угод з об'єктами нерухомості;
- б) професійний підприємець, який ініціює і забезпечує реалізацію найкращого з можливих варіантів створення та розвитку об'єктів нерухомості;
- в) особа, що керує процесом розвитку територій.

10*. Страхування фінансових ризиків пайовиків використовується у таких випадках:

- а) при зриві термінів будівництва;
- б) у разі визнання угоди будівництва недійсною;
- в) на випадок банкрутства забудовника;
- г) незаконності дій третіх осіб (умисне пошкодження, розбій на будівництві).

ТЕМА 15

ІНВЕСТИВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ

Питання для теоретичної підготовки:

1. Іпотечне кредитування об'єктів нерухомості: сутність, особливості та сфера застосування.
2. Становлення іпотечного кредитування у країнах світу.
3. Сутність інвестування нерухомості, суб'єкти та об'єкти інвестиційного процесу.

Ключові поняття й терміни: іпотека, кредитування, застава, термін кредитування, реєстр, земельна ділянка, первинний ринок іпотечного кредитування, вторинний ринок іпотечного кредитування, житло, інфраструктура, банк.

Після вивчення теми студенти повинні:

знати: сутнісну характеристику іпотеки, умови її здійснення, вітчизняний та закордонний досвід становлення іпотечного кредитування нерухомості, особливості та механізм іпотечного кредитування житлової та іншої нерухомості, учасників іпотечних відносин.

уміти: визначати умови іпотечного кредитування, прерогативи різних гілок влади щодо інвестування нерухомості.

1. Іпотечне кредитування об'єктів нерухомості: сутність, особливості та сфера застосування

Сучасна розвинена економіка припускає широке використання іпотечного кредитування – надання кредиту під заставу нерухомого майна.

Іпотека (від грецького *hypoteka* – застава) – застава нерухомості для забезпечення грошової вимоги кредитора (заставодержателя) до боржника (заставника). Досвід провідних країн Заходу показує, що іпотека є найбільш привабливим видом забезпечення великого кредиту на довгостроковий період. Перевага іпотечного кредитування полягає в тому, що якщо позичальник (заставник) не поверне кредит, кредитор має право розпорядитися нерухомістю на свій розсуд. Враховуючи те, що нерухомості властива довговічність, ціна на неї – достатньо стабільна, у кредитора низькі побоювання неповернення позик, що і створює підстави для довгострокового відвернення фінансових ресурсів.

Створення дієвої системи іпотечного кредитування можливе на базі розвитку первинного та вторинного ринків іпотечного капіталу.

Первинний ринок іпотечного капіталу складається з кредиторів, які надають позиковий капітал, і позичальників-інвесторів, які купують нерухомість для інвестування або використання її в комерційній діяльності.

Вторинний ринок іпотечного капіталу охоплює процес купівлі-продажу застав, що були випущені на первинному ринку. Головне завдання вторинного ринку іпотечного капіталу – забезпечити первинних кредиторів можливістю продати первинну заставу, а на отримані кошти надавати інший кредит на місцевому ринку.

Залучення фінансових ресурсів на основі іпотеки отримало найбільший розвиток на ринку нерухомості, оскільки вартість нерухомості в більшості випадків не відповідає фінансовим можливостям потенційних покупців, а сама нерухомість, на придбання якої отриманий кредит, може служити як забезпечення зобов'язання по його поверненню.

Розглядаючи питання про іпотечне кредитування слід розрізняти поняття «об'єкт застави» і «об'єкт кредитування».

Під *об'єктом застави* при іпотечному кредитуванні слід розуміти нерухоме майно (будівлю, земельну ділянку), що виступає забезпеченням зобов'язань позичальника. Під *об'єктом кредитування* слід розуміти конкретну мету, для досягнення якої надається позика.

Так в Україні відповідно до Закону «Про іпотеку» іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника.

Іпотекою признається застава підприємства, будови, будівлі, споруди або іншого об'єкта, що безпосередньо пов'язаний із землею, разом з відповідною земельною ділянкою або правом користування нею.

Широка інтерпретація поняття іпотеки розглядає її і як спосіб отримання кредиту під заставу нерухомості, і як спосіб отримання кредиту для купівлі нерухомості. Термін "іпотека" ("чиста іпотека") слід розглядати як спосіб забезпечення зобов'язань, коли предметом застави служить нерухоме майно. Якщо кредит видається на придбання житла, використовується термін "іпотечне (житлове) кредитування". Для деяких випадків використаємо термін "змішана іпотека", коли позичальник бере кредит в банку під заставу вже наявного житла для придбання нового. Таким чином, житлове кредитування і змішана іпотека – це форми кредитування з тією лише різницею, що в першому випадку як забезпечення по такому іпотечному кредиту може виступати як застава, так і поручительство, а в другому випадку – тільки застава нерухомості.

Як елементу економічної системи іпотеці властиві такі три найбільш характерні їй риси:

1. Застава нерухомості виступає в ролі інструменту залучення необхідних фінансових ресурсів для розвитку виробництва.

2. Іпотека здатна забезпечити реалізацію майнових прав на об'єкти, коли інші форми (наприклад, купівля-продаж) в даних конкретних умовах недоцільні.
3. Створення за допомогою іпотеки фіктивного капіталу на базі цінного паперу (при імітації власником об'єкта нерухомості первинних, вторинних цінних паперів – застав, оборотні кошти збільшуються на величину фіктивного капіталу, що утворюється).

Іпотечне кредитування розглядається як інструмент реалізації таких функцій:

- реалізація конституційних прав громадян на житло;
- регулювання темпів розвитку економіки країни і її окремих галузей;
- «переливання» капіталу та залучення інвестицій в сферу матеріального виробництва;
- страхування ризиків і забезпечення гарантій повернення позикових коштів;
- стимулювання збуту (обороту) нерухомого майна, коли інші способи (купівля-продаж і ін.) економічно недоцільні або юридично неможливі;
- формування фіктивного капіталу у вигляді заставних і похідних цінних паперів.

Предметом застави може бути і майно, що не існує в натурі на момент укладення договору, наприклад майбутній урожай або будівля, яку належить побудувати за рахунок кредиту, забезпеченням якого він виступає.

У законодавстві передбачено два основні види застави: з передачею майна заставодержателеві (застава) і із залишенням майна у заставника. При першому виді застави заставодержатель набуває по відношенню до закладеного майна права володіння, користування, розпорядження. Володіти і користуватися майном він повинен так, щоб не зменшувати його цінність, а розпоряджатися – тільки за умови, якщо на набувальника буде переведений

борг із збереженням застави, що його забезпечує. Розпоряджатися закладеним майном він може лише з відома заставника.

При заставі із залишенням майна у заставника останній може використовувати його в своїй комерційній, господарській або іншій діяльності. При цьому він зберігає всю правомочність власника з деякими обмеженнями. Володіти і користуватися предметом застави він може (на свій розсуд) тільки відповідно до його призначення. Доходи, що отримуються від закладеного майна, належать заставникові.

Можливі різні варіанти поєднань об'єкту застави і об'єкту кредитування, коли, наприклад, позика надається на:

- будівництво житла під заставу житла;
- будівництво житла під заставу земельної ділянки;
- придбання земельної ділянки під заставу житла;
- придбання земельної ділянки під заставу наявної землі.

Учасниками іпотечної системи є: банки (здійснюють перевірку платоспроможності позичальника), страхові компанії (зобов'язуються страхувати ризики, що виникають в процесі іпотечного кредитування), оцінні компанії (оцінюють ринкову вартість квартири).

Іпотечний кредит, як і будь-який інший вид кредиту, надається на умовах поворотності, терміновості, платності. Його особливостями є:

- певна застава;
- в більшості випадків – цільовий характер;
- тривалий термін надання (10-30 років). Проте такий термін характерний лише для країн із стабільною, високорозвинутою економікою. У країнах з менш сприятливими економічними умовами довгострокове кредитування часто неможливе і іпотечні кредити, як правило, надаються строком на 3-5 років. Це так звана «коротка іпотека». Масштаби і ефект її застосування невеликі.

Іпотека по своїй суті не є самостійною економічною категорією. Вона служить матеріальним (вартісним забезпеченням кредиту) як самостійних

економічних відносин. Іпотека опосередкує рух позиченої вартості в процесі кредитування.

Будучи важливим елементом кредитних відносин, іпотека має велике значення для їх розвитку. Застосування іпотеки збільшує кількість потенційних кредиторів і позичальників як суб'єктів кредитних відносин – нерідко лише наявність застави нерухомості робить кредитну операцію реальною. Іпотека істотно укріплює позиції позичальника і дає упевненість кредиторів, що позика буде повернена. При іпотеці можливий нижчий позиковий відсоток в порівнянні з незабезпеченими кредитами. Наявність застави і, як наслідок, реальна можливість його втратити у разі порушення своїх зобов'язань дисциплінує позичальника і стимулює на раціональне і продуктивне використання кредиту.

Розвиток іпотеки припускає існування специфічних видів цінних паперів – закладних і іпотечних облігацій. Функціонування даних інструментів сприяє розширенню географії кредитних відносин шляхом забезпечення постійного притоку ресурсів для кредитування і переливу коштів з регіонів і галузей, що мають надлишок кредитних ресурсів, в регіони і галузі, де спостерігається їх дефіцит. Існування вторинного ринку іпотечних кредитів, що забезпечує ліквідність його інструментів, є невід'ємною частиною сучасного розвинутого ринку цінних паперів. При цьому забезпечені іпотеками цінні папери можуть звертатися не тільки на внутрішньому (національному) ринку, але і на міжнародних ринках. Таким чином, система іпотечного кредитування дозволяє вирішувати багато національних проблем, використовувати ефект фінансового важеля з метою підвищення ефективності власних фінансових ресурсів за рахунок використання позикових.

Сферою іпотечного кредиту можуть бути охоплені всі сектори економіки: споживчий, виробничий, аграрний.

У споживчому секторі економіки іпотека сприяє залученню засобів інвесторів в житлове будівництво. Житлове іпотечне кредитування отримало широке розповсюдження в світовій банківській практиці. Актуальність

житлового іпотечного кредиту обумовлена тим, що його використання дозволяє вирішити протиріччя: між високими цінами на нерухомість і поточними доходами населення; між грошовими накопиченнями у однієї групи економічних суб'єктів і необхідністю їх використання у іншій.

Практика іпотечного кредитування засвідчує, що з більшим бажанням банки надають кредити на вторинному ринку житла, ніж на первинному ринку нерухомості. Дана ситуація обумовлюється тим, що ринок первинної нерухомості є ненадійним. Банки не довіряють багатьом компаніям-забудовникам, адже останні часто не укладаються в терміни і умови забудови або об'єкти, що будуються, за певних причин взагалі перетворюються на «вічну проблему». Різні і розміри початкових внесків на первинному та вторинному ринку нерухомості. В середньому на цих ринках розмір початкового внеску складає 20% від вартості іпотеки.

Іпотека у виробничому секторі дозволяє істотно розширити можливості для забезпечення інвестиціями практично всіх пріоритетних галузей промисловості. Це обумовлено тим, що, з одного боку, комерційні банки мало зацікавлені у видачі довгострокових кредитів на звичайних умовах, унаслідок високої інфляції, кризи неплатежів і інших несприятливих чинників. З іншого боку, промислові підприємства, знаходячись у важкому фінансовому положенні, об'єктивно не мають можливості гарантувати своєчасне повернення отриманих коштів. Разом з тим приватизація підприємств створила передумови для початку іпотечного кредитування (іпотека підприємств).

Окрім житла і промислових підприємств об'єктом застави при іпотечному кредитуванні можуть виступати офісні будівлі, торгові і складські площі, підприємства готельного комплексу і так далі. Таким чином, очевидно певний вплив іпотечного кредитування на розвиток сфери послуг і торгівлі.

Позитивну роль іпотека може зіграти і у вирішенні проблем аграрного сектора. У сільському господарстві украй загострена проблема залучення інвестицій з метою розвитку сільськогосподарського виробництва. Сільське господарство практично не отримує кредитів від комерційних банків. Банкам

невигідно надавати кредити сільськогосподарським підприємствам, оскільки багато хто з них, по-перше, збитковий, а по-друге, не мають в своєму розпорядженні достатньо ліквідної власності, яка могла б стати предметом застави.

З ухваленням закону про оборот землі ситуація може радикально змінитися. В результаті оформлення іпотеки власник земельної ділянки, отримавши грошові кошти від кредитора, прагнучиме використовувати їх ефективніше. Інакше він буде зобов'язаний погасити свій борг засобами, отриманими від продажу закладеної земельної ділянки, що приведе до втрати його прав на володіння землею.

Коли земля стає товаром, з'являється могутній стимул для розвитку економічних відносин в суспільстві, що у підсумку веде до насичення споживчого ринку вітчизняними товарами, зниження цін на сільськогосподарську продукцію, до загальної стабілізації економіки.

Не секрет, що економічне процвітання країни в цілому, а також розвиток виробництва, будівництва, сільського господарства, торгівлі і сфери послуг, зокрема, залежать як від об'єму, так і ефективності використання інвестицій, вкладених в країну або відповідну галузь. Іпотечне кредитування в даному випадку – є одним з інструментів залучення інвестицій і підвищення ефективності інвестування в економіку значних за розміром капіталів на довгостроковій основі. Таким чином, розвиток іпотечного кредитування позитивно вплине на розвиток практично всіх галузей господарства, стимулюватиме економічне зростання держави в цілому.

2. Становлення іпотечного кредитування у країнах світу

Сучасна європейська система іпотечного кредитування зародилася в середині 18 століття в Пруссії. В цей час грошові кошти почали видаватися під заставу земельного володіння. За наданий капітал видавалися документи (Hypothekenbrief), в яких була позначена закладена земельна ділянка. Це і були попередники заставних листів.

29 серпня 1767г. король Пруссії Фрідріх Другий видав закон про створення Landschaft'a (кредитного товариства, що займається наданням іпотечних кредитів). «Ландшафтам» були надані широкі права відносно боржників: вони могли стягувати відсотки і збори без попереднього судового розгляду, проводити опис майна і його продаж з публічних торгів.

Деякі «ландшафти» могли випускати іпотечні Hypothekenbrief. Вони добре продавалися, завдяки тому, що як забезпечення боргу по ним виступали маєтки. У 1777 році в обігу знаходилися Hypothekenbrief загальною вартістю близько 9 млн. талерів, в 1787 році – 46 млн., в 1805 році – 150 млн. талерів.

Надалі система Hypothekenbrief перейшла до Польщі. Хвиля еміграції 1830-1831гг. до Франції привела до розповсюдження системи іпотечного кредитування і в цій країні.

У 1852 році був установлений Credit Foncier de France (CFF). Цей інститут полегшив отримання кредиту на потреби сільського господарства. У основу була покладена ідея централізації іпотечного кредитування по всій території Франції. Це привело до більш рівномірного розповсюдження капіталів між Парижем і провінціями. У видаваному іпотечному цінному папері перестало вказуватися конкретне майно, що відповідає по конкретному паперу. Була усунена загальна відповідальність, характерна для «ландшафтів». Володар заставного листа почав мати безпосередню вимогу тільки до емітента цього паперу. Якщо до середини XIX в. переважав Hypothekenbrief, то після установи CFF з'явився незалежний безпосередньо від застави земельної ділянки інструмент – заставний лист як цінний папір.

В результаті була створена нова система іпотечного кредитування, яка з Франції розповсюдилася на територію Німеччини, а потім і на велику частину Європи. В цей же час з'явилися перші іпотечні банки.

Таким чином, іпотечні цінні папери набули характеру облігацій, забезпечених іпотекою.

В даний час в Європі діють 2 основні моделі іпотечного кредитування: класична континентальна і позиково-ощадна.

Основний тип кредитного інституту класичної континентальної іпотеки – іпотечний банк. Оскільки довгострокових коштів для видачі іпотечних кредитів недостатньо, банки завжди використовують різні додаткові схеми для їх залучення. Зокрема, привертають увагу короткострокові ресурси – «короткі гроші», це можуть бути кошти громадян на рахунках банку, депозитні внески, позики і довгострокові ресурси – «довгі гроші», що отримуються за рахунок довгострокових позик, а також продажу цінних паперів (заставних листів), забезпечених виданими цими ж банками кредитами .

Заставні листи добре зарекомендували себе як надійний засіб залучення капіталів (згідно зі статистикою Європейського іпотечного союзу в Брюсселі приблизно 70% обороту заставних листів були емітовані німецькими іпотечними інститутами).

Функціонування системи заставних листів ґрунтується на таких принципах:

- 1) Ліцензування. На емісію заставних листів необхідна спеціальна ліцензія. До одержувачів ліцензії висуваються певні вимоги:
 - достатність власного капіталу банку;
 - надійність джерел утворення статутного капіталу;
 - наявність обґрунтованого і деталізованого бізнес-плану;
 - достатня кваліфікація керівного складу банку та ін.
- 2) Принцип покриття. Сума випущених іпотечним кредитним інститутом в обіг заставних листів не повинна перевищувати загальної суми

виданих ним довгострокових позик, забезпечених заставою нерухомого майна.

- 3) Регістр покриття. Всі активи, які служать покриттям заставних листів, повинні бути внесені до спеціального реєстра, в якому вказують характеристики закладеного об'єкту, номінальну суму кредиту, процентну ставку, внески в погашення основного боргу, вартість застави.

У США становлення іпотечного кредитування науковці пов'язують з економічною кризою 20-30-х років. Висока інфляція, нестабільність доходів населення, неефективна робота фінансових інститутів і численні банкрутства вимагали термінового та жорсткого втручання держави для виводу країн з економічної безвихідності, Великої депресії, створення надійної і ефективної фінансової системи, і зокрема нової системи житлового фінансування.

Для вирішення цих завдань, проведення революційних перетворень в країні був розроблений новий курс Рузвельта, однією з програм якого була організація масової доступності заставного кредитування. Для цього державою були визначені такі основні завдання:

- створення надійної системи житлового фінансування;
- підтримка всіх суб'єктів житлового інвестування, гарантований захист приватних накопичень;
- пошук постійних довгострокових джерел кредитних ресурсів на ці цілі.

Одним з перших передреформних кроків було створення спеціального Управління суспільних робіт, яке направляло виручені кошти на будівництво пільгового житла для населення.

У 1932-1934 рр. державою були створені основні базові загальнодержавні фінансові і інші інститути, пов'язані з іпотечним житловим кредитом, які стали офіційними провідниками нової кредитно-фінансової житлової політики.

Надалі, для безпосередньої участі держави в ринкових інвестиційних процесах, проведення крупних загальнодержавних програм в області житла,

були створені спеціальні агентства, які були призначені для розробки та впровадження абсолютно нової гарантованої державою фінансової технології: придбання стандартних іпотечних кредитів у банків і випуск на їх базі цінних паперів, а також організація вторинного ринку кредитних боргів (іпотек), де ці кредити або цінні папери могли б вільно обертатися, нескінченно розширюючи інвестиційні рамки. Саме з організацією таких агентств вирішувалося найважливіше урядове завдання – створення ефективної низькоризикової іпотечної системи, що є головним інструментом стабілізації економіки.

Іпотечний бізнес на пострадянському просторі почав розвиватися на початку 90-х рр. Низька забезпеченість населення житлом, розповсюдження практики приватизації підштовхнули комерційні банки до розвитку житлового кредитування населення. Протягом декількох років з'явилося близько 30 банків, які намагалися організувати іпотечне кредитування.

Проте політична нестабільність, загальна соціально-економічна ситуація, а також неможливість швидкої розробки іпотечного законодавства не сприяли розвитку іпотечних операцій. Фактично "класичне" іпотечне кредитування не набуло широкого розповсюдження. Натомість найбільш близькими до іпотечного кредитування виявилися різні види житлового кредитування.

Перші умовно-іпотечні житлові кредити були видані банками в 1993 році. Але несприятливе економічне середовище і відсутність достатнього законодавчого забезпечення поставили перед кредитними установами такі проблеми: подолання ризиків іпотечного кредитування; підвищення доступності кредиту для населення; залучення ресурсів для надання житлових кредитів.

Високий кредитний ризик при житловому іпотечному кредитуванні посилюється проблематичністю примусового виконання забезпечених іпотекою зобов'язань, а саме складністю виселення недобросовісного позичальника.

Високі процентні ставки і короткі терміни кредитування не були характерними для "класичної" іпотеки. Іпотечні кредитні інститути,

розробляючи спеціальні схеми умовно-іпотечного кредитування, прагнули адаптуватися до несприятливих умов.

Найбільшого поширення в даний період набула схема кредитування, заснована на прийнятому банком і позичальником договорі оренди житла. Власником квартири до моменту погашення кредиту, при використанні даної схеми, найчастіше була спеціалізована компанія (дочірня структура банку), яка виступала поручителем позичальника перед банком, і у разі неповернення кредиту позичальником, брала на себе зобов'язання його погасити. Відношення розміру кредиту до вартості квартири складало в середньому 70% за умови кредитування терміном до двох років, 60% - від трьох до п'яти років, 50% - від шести до десяти років. При затримці платежу (понад встановлений термін) банк розривав договір з клієнтом в односторонньому порядку, позичальникові при цьому в кращому разі поверталася лише частина первинного внеску (до 50%). Процедура отримання кредиту була для позичальника достатньо дорогою – оплата послуг банку, страхування нерухомості і інші супутні витрати складали в середньому 15-20% від вартості квартири. Жорсткі умови кредитування істотно обмежували коло потенційних позичальників.

Дана схема використовувалася більшістю банків, що здійснювали житлове кредитування.

Проблему залучення ресурсів для надання житлових кредитів іпотечні інститути вирішують декількома способами. Крупні універсальні банки здійснювали житлове кредитування головним чином за рахунок власних і нерідко позикових засобів. Існує ще один спосіб залучення банками кредитних ресурсів, хоча і не дуже поширений, - продаж кредитних зобов'язань. У основу даної схеми був покладений принцип співпраці банку і підприємства по забезпеченню працівників останнього житлом .

Позичальники, маючи поручителем підприємство, зверталися в банк з проханням надати кредит. Банк, видаючи кредити, продавав їх підприємству-поручителю у формі кредитних зобов'язань (облігацій), при цьому банк обходив більшість ризиків іпотечного кредитування. Обслуговування позик

залишалося за банком. Ризики іпотечного кредитування по цій схемі лягали головним чином на підприємство – працедавця позичальника.

Процедура кредитування з боку банку носила здебільшого формальний характер. Банк, кредитуючи підприємства, як правило, не проводив серйозного аналізу кредитоспроможності позичальника.

В сучасних умовах непогані перспективи має кредитування під заставу різних видів комерційної нерухомості (офісних приміщень, торгових споруд і інших). Розвиток відповідних сегментів ринку нерухомості сприятиме даному процесу. Передбачається також форсувати застосування іпотеки прав оренди земельних ділянок під будівництво. Проте в даному випадку процес переоформлення прав є достатньо складним, а самі права стають небезперечними. У довгостроковій перспективі широке розповсюдження отримає земельна іпотека. Введення платності землекористування, розвиток різних форм власності на землю є передумовами до формування іпотечного механізму в аграрному секторі економіки. В даний час існують реальні потреби розвитку земельної іпотеки.

Таким чином, сприятливим результатом становлення в країні різних форм і видів іпотечних кредитних інститутів буде розвиток конкурентного середовища, що поза сумнівом послужить мотивом вдосконалення технологій кредитування, механізмів фінансування і рефінансування іпотечних позик, оцінки кредитоспроможності позичальника, а також процедури обслуговування кредиту, і стане могутнім чинником розвитку системи іпотечних кредитних інститутів в цілому.

3. Сутність інвестування нерухомості, суб'єкти та об'єкти інвестиційного процесу

Нерухомість є одним з найбільш важливих об'єктів інвестицій. Дохід від прямих інвестицій в об'єкти нерухомості і цінні папери, забезпечені нерухомістю, при ефективному управлінні, як правило, перевищує відсотки на позиковий капітал і дохід по цінних паперах. Причому для інвесторів переважна покупка об'єктів нерухомості є засобом забезпечення зобов'язань, оскільки вони є реальним активом, їм притаманна надійність, вони «прозорі» для оцінки ризиків і розрахунків прибутковості.

Під *інвестуванням* розуміється вкладення капіталу в реалізацію проектів з метою отримання прибутку. Кошти, що вкладаються, називаються інвестиціями.

Інвестування в нерухомість – це придбання конкретного об'єкту нерухомості або житлових інвестиційних інструментів з метою отримання прибутку. Будь-який об'єкт нерухомості в ринковій системі з розвиненою економікою і сформованим ринком – це не тільки стабільний актив, але і нерухомість, що приносить дохід. Існує декілька теорій, згідно якими придбання житла в особисту власність також розглядається як інвестиційне вкладення в нерухомість, що приносить дохід. Дійсно, в країнах із сталою ринковою економікою будь-який об'єкт нерухомості дає приріст вартості (капіталу) в часі і приносить постійний дохід власникові. Таким чином, конкретний об'єкт нерухомості є інвестиційним інструментом, аналогічним акціям, облігаціям і іншим цінним паперам.

Інвестиції в нерухомість можуть здійснюватися різними способами: прямим придбанням об'єкту нерухомості або прав на нього з метою подальшого розвитку, покупкою будівель і споруд з метою їх експлуатації і отримання доходу.

Суб'єктами інвестиційної діяльності у сфері нерухомості є всі учасники інвестиційних проектів: інвестори, забудовники, виконавці робіт, користувачі

об'єктами нерухомості, постачальники, банківські, страхові і посередницькі організації, фонди і ін.

Інвестори – фізичні і юридичні особи, що вкладають власні, позикові і повернуті кошти у фінансування об'єктів нерухомості і забезпечують їх цільове використання.

У якості інвесторів можуть виступати:

- уряд країни і суб'єкти, уповноважені управляти державним майном, або структури управління з майновими правами;
- органи місцевого самоврядування, муніципалітети в особі органів і служб, уповноважених на те в законодавчому порядку;
- підприємницькі об'єднання, організації і інші юридичні особи;
- спільні українсько-зарубіжні організації;
- зарубіжні організації і інші юридичні особи;
- вітчизняні і зарубіжні фізичні особи;
- представництва іноземних держав;
- міжнародні організації.

Інвесторами можуть бути також фінансово-промислові групи, інвестиційні фонди, що діють як індивідуальні інвестори, або у формі синдикату інвесторів.

Сукупність намірів і практичних дій із здійснення інвестиційних вкладень в об'єкти нерухомості і забезпечення заданих фінансово-економічних, виробничих і соціальних результатів є *інвестиційним проектом*.

Для реалізації інвестиційних проектів у сфері нерухомості, необхідні розробка техніко-економічних обґрунтувань, проведення інженерних досліджень, розробка проектної документації на будівництво і зведення будівель і споруд, проведення робіт по реконструкції, укладення договорів з підрядними будівельно-монтажними організаціями на здійснення будівельно-монтажних, пуско-налагоджувальних робіт і так далі. Інвестори можуть здійснювати функції замовника самі, через відповідні служби або через

посередників юридичних або фізичних осіб, наділених необхідними правами розпорядження інвестиціями в рамках, визначених інвестором.

Виконавцями робіт при реалізації інвестиційних проектів у сфері нерухомості виступають проектно-будівельні, пуско-налагоджувальні та інші організації, що виконують роботи по інженерних і інженерно-геологічних дослідженнях, проектуванні будівель і споруд, їх зведенні і освоєнні виробничих потужностей.

До виконавців відносяться і інжинірингові фірми, у яких відсутні власні виробничі потужності, але є фахівці-менеджери. Ці фірми виступають як генеральні підрядчики по реалізації інвестиційних проектів, привертаючи для виконання різних робіт будівельні, монтажні і інші організації на умовах субпідряду. Фахівці-менеджери формують і реалізують організаційний план по здійсненню всіх робіт в рамках інвестиційного проекту, забезпечують ув'язку робіт всіх організацій, що привертаються.

Здійснення інвестиційних проектів у сфері нерухомості зв'язане з використанням великого об'єму будівельних матеріалів, конструкцій, виробів, технологічного устаткування, зокрема нестандартного, електровиробів, кабельної продукції, труб, прокату металів і так далі. Тому важливими учасниками інвестиційних проектів є прямі постачальники вказаної продукції і їх ділери.

Велику групу суб'єктів інвестиційної діяльності у сфері нерухомості складають так звані *інституційні інвестори*, до яких відносяться страхові і інвестиційні компанії, житлові кооперативи, пайові інвестиційні фонди, фонди індивідуального житлового будівництва і ін. Призначення вказаних організацій – залучення вільних коштів населення, господарюючих суб'єктів і направлення їх на цілі інвестування.

Стосовно об'єктів нерухомості виділяють реальні, портфельні інвестиції, а також інвестиції в нематеріальні активи (див. рис. 15.1).

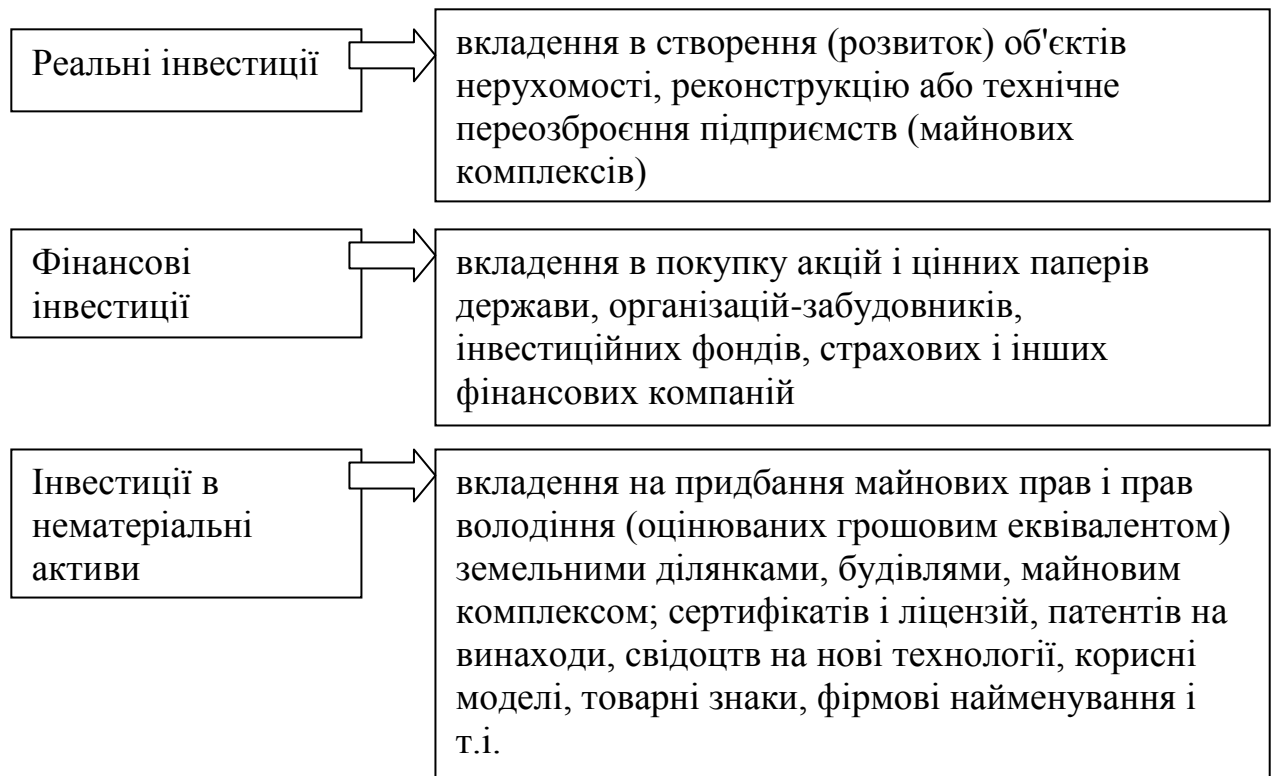


Рис. 15.1 Види інвестицій в об'єкти нерухомості

У вітчизняній економіці переважають реальні інвестиції, в країнах з розвинутою ринковою економікою велику роль відіграють фінансові інвестиції. Останні пов'язані з придбанням, формуванням портфеля цінних паперів і їх реалізацією, покупкою і реалізацією фінансових зобов'язань, а також з випуском і реалізацією цінних паперів. Фінансові інвестиції, у свою чергу, поділяються на *прямі* (акції, облигації, векселі і інші цінні папери) і *непрямі* (трастове пасивне інвестування і т. д.).

Фінансове інвестування в житлові цінні папери, забезпечені об'єктами нерухомості або іпотечними кредитами (заставами), є опосередкованим інвестуванням. Житлові фінансові інвестиції здебільшого доповнюють реальні інвестиції, тобто більшість інвестицій, пройшовши технологічне коло, стає реальними.

До інвестицій в нематеріальні активи відносяться вкладення на придбання майнових прав і прав володіння земельними ділянками, лісовими масивами і іншими об'єктами нерухомості.

Залежно від форми власності інвестиції поділяться на **приватні, державні, іноземні і сумісні.**

Приватні інвестиції – це вкладення коштів громадянами в акції, облігації і інші цінні папери, а також інвестиції підприємств і організацій з недержавною формою власності.

Державні інвестиції здійснюють державні, регіональні і місцеві органи влади із коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позикових коштів.

Іноземні інвестиції – це вкладення іноземних громадян, юридичних осіб і держав.

Сумісні інвестиції – це вкладення на пайовій основі суб'єктів країни і іноземних партнерів.

Залежно від напрямів вкладень інвестицій і цілей їх реалізації інвестиційні проекти у сфері нерухомості класифікують як житлові, виробничі, комерційні, фінансові, екологічні і ін. До екологічних відносять проекти, результатом яких є створення природоохоронних об'єктів, поліпшення параметрів підприємств, що діють, і так далі.

Особлива роль в фінансуванні житлових проектів відводиться фондам розвитку житлового будівництва. Такі фонди створюються за рахунок коштів, одержаних від приватизації житла і призначені для фінансування та кредитування будівництва житла у відповідних містах та сільських районах.

Фонд – складна система, якій властиві такі характеристики:

1. Неоднорідність.
2. Багатофункціональність.
3. Достовірність.
4. Надійність та економічна безпечність.
5. Стійкість.

Схеми фінансування житлового будівництва за участю фондів припускають використання пільгових механізмів, що дозволяє розв'язати різні супутні проблеми економічного та соціального розвитку.

Існують різноманітні інвестиційні інструменти і технології інвестування в нерухомість. Найширше застосовуються: реінвестиції власних засобів компанії і позиковий капітал, іпотека, лізинг, боргові зобов'язання, взаємно-пайові фонди. Постійно йде пошук нових шляхів і форм в цій області, розробляються різні схеми фінансового інвестування в нерухомість.

Одній з основних в системі інвестування у сфері нерухомості є *функція фінансування* – переміщення фінансових ресурсів від джерел фінансування до кінцевих інвесторів реальних інвестицій.

Вкладення інвестицій в об'єкти нерухомості – це процес надання і витрачання грошових коштів на здійснення інвестиційної діяльності у сфері нерухомості.

Відмінною рисою вкладення інвестицій в нерухомість на сучасному етапі є висока інтегрованість в загальний кредитово-інвестиційний сектор.

Основні форми вкладення інвестицій в нерухомість (у тому числі і житлову) можна структурувати за принципом побудови капіталу, за допомогою якого отримується об'єкт нерухомості:

- фінансування за допомогою тільки власного капіталу;
- фінансування за допомогою позикового капіталу;
- фінансування за допомогою змішаного капіталу – власного і позикового.

Фінансування за допомогою тільки власного капіталу (непозикових засобів), тобто розрахунок покупця і продавця за об'єкт нерухомості при здійсненні операції за рахунок тільки власних засобів, застосовується досить рідко. Фінансування об'єктів нерухомості тільки за рахунок позикового капіталу відноситься більшою мірою до спеціальних видів фінансування (будівельні кредити, різні види муніципального фінансування і т. д.), що вимагають особливих технологій фінансування, кредитування і страхування. При цьому сама позикова форма може мати складну структуру, що складається з ряду кредитів і позик. Фінансування придбання населенням житла за

допомогою тільки позикових засобів також зустрічається досить рідко і вимагає додаткового страхування або іншого додаткового забезпечення.

Основний спосіб вкладення інвестицій в об'єкти нерухомості – змішане фінансування. При цьому позиковий капітал також може складатися з декількох видів кредитів (або позик). Власний капітал може вноситися одноразово, наприклад у формі пайової участі, а може накопичуватися за рахунок різних систем заощаджень, що входять в технологію загального кредитування, а також за рахунок заощаджень в банці, житлових кооперативів, страхових полісів, різних рахунків, продажу наявного майна і інших зовнішніх джерел накопичень.

Між тим в Україні на тлі бурхливого розвитку ринку державних і корпоративних цінних паперів до цих пір не сформувалися інвестиційні інститути, що забезпечують ліквідність і відвертість ринку і залучення заощаджень громадян для інвестицій в нерухомість. Державна політика на ринку нерухомості, направлена на збільшення доходів від використання нерухомого майна, покликана забезпечити притоку колективних інвестицій в нерухомість за умови створення ефективної системи захисту прав вкладників, що дозволить відновити довіру до інвестиційних інститутів.

Основними інструментами такої політики повинні стати жорстке регулювання діяльності інвестиційних інститутів, що здійснюють інвестування в нерухомість, і обов'язкове, нормативно закріплене розкриття інформації про діяльність як інвестиційних інститутів, так і інших професійних учасників ринку.

Питання для самоперевірки

1. Що таке іпотечне кредитування?
2. У чому проявляється сутність іпотеки з та економічної точки зору?
3. Які функції виконує іпотечне кредитування?
4. Які особливості притаманні іпотечному кредитуванню?
5. Яким чином здійснюється правове регулювання застави?
6. Що слід розуміти під інвестуванням нерухомості?
7. Хто може виступає у якості інвестора нерухомості?
8. Назвіть учасників класичних схем житлового інвестування.

Тестові завдання за темою

1. Спільні інвестиції - це:

- а) вкладення суб'єктів даної країни та іноземних держав;
- б) інвестиції підприємств і організацій недержавної форми власності;
- в) будь-які засоби, що вкладаються в об'єкти нерухомості.

2. Принципами застави є:

- а) правило трьох "К": конфіденційність, конкретність, конверсія;
- б) правило трьох "Д": доступність, дохідність, довіра;
- в) обов'язковість, гласність, достовірність.

3. Іпотека – це:

- а) вид застави нерухомості;
- б) вид кредиту;
- в) все перераховане.

4. До класичних схем житлового інвестування належать:

- а) однорівнева, дворівнева, схема будівельного кредиту;
- б) німецька, американська, японська;
- в) схема будівельного кредиту, німецька, схема пайової участі.

5. Іпотечний ринок включає:

- а) ринок іпотечних кредитів;
- б) ринок іпотечних цінних паперів;
- в) все перераховане.

6. Чи можливе використання переказного векселя для фінансування будівництва житла?

- а) так;
- б) ні;
- в) з урахуванням спеціальних припущень.

7. Визначити правильну послідовність основних етапів при придбанні квартир.

за договором пайової участі:

- а) супровід операції;
- б) укладення договору пайової участі в будівництві;
- в) передача квартири за актом прийому-передачі;
- г) процедура державної реєстрації права власності на квартиру.

8. Суб'єкт управління системою регіонального розвитку житлового будівництва - це:

- а) банк;
- б) інвестиційна компанія;
- в) фонд.

9. Комбіноване фінансування житлового будівництва передбачає одночасне використання в процесі зведення об'єктів нерухомості:

- а) різних методів фінансування будівництва;
- б) різних методів кредитування будівництва;
- в) залучення як власних, так й запозичених коштів забудовником та іншими учасниками ринку нерухомості;
- г) все перераховане.

10. Етика поведінки у відносинах з позичальниками та іншими

клієнтами фонду розвитку житлового будівництва визначає його:

- а) неоднорідність;
- б) багатофункціональність;
- в) безпечність;
- г) стійкість.

Практичні завдання

Завдання 1. Сформувати якомога більше варіантів поєднань об'єкта застави та об'єкту кредитування.

Завдання 2. Вказати та пояснити, чому, правильне або неправильне таке твердження:

- а) приватні інвестиції здійснюються національними, регіональними та місцевими органами влади;
- б) чим вище величина відсотку, тим більше обсяг попиту на банківський кредит;
- в) відносини з заставою між сторонами визначаються додатковою угодою;
- г) з юридичної точки зору іпотека – ринковий інструмент обороту майнових прав на об'єкти нерухомості, що дозволяє залучати додаткові фінансові кошти для реалізації будь-яких проектів.

Завдання 3. Здійснити розрахунок щомісячних платежів, виходячи з того, що для будівництва об'єкта нерухомості надається кредит в сумі 120 тис. грн. на 10 років під 6,5% річних.

ВИКОРИСТАНА ТА РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Григорьев В. В., Островкин И. М. Оценка стоимости предприятий. Имущественный подход: Учеб. — практ. пособие. — М.: Дело, 1998. — 224 с.
2. Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятий: теория и практика. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 320 с.
3. Економіка нерухомості: Підручник. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я.. — К.: “Лібра”, 2004. — 304 с.
4. Закон України «Про власність» №885-ХІІ від 26.03.1991 р.
5. Закон України «Про оцінку земель» №1378-ІV від 11.12.2003 р.
6. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 року № 2658-14.
7. Земельний кодекс України від 25.10.2001 №2768-ІІІ.
8. Зотов И. В., Моченков А.В., Ткачев А.А. Искусство проведения операций с недвижимостью: Учебное пособие. — 2-е изд. — Х.: «Каравелла», 2002. — 300 с.
9. Карев В.П, Карев Д.В. Оценка бизнеса доходным подходом — констатация факта или прогнозное планирование // Вопросы оценки. — 2005. - № 1. — С. 15-26.
10. Ковалев А.П. Рыночная стоимость имущества предприятия. — М.: Финстатинформ, 1996. — 80 с.
11. Козодаев М., Пылов М. Оценка и бизнес. — М.: ОЛМА — ПРЕСС Инвест: Институт экономических стратегий, 2003 — 128 с.
12. Козырев А., Макаров В. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. — М.: "Интерреклама", 2003. — 352 с.
13. Копылова В.В., Коркина В.С. Оценка рыночной стоимости недвижимости: Учебное пособие. — Иркутск: Из-во ИГЭА, 2001. — 96 с.
14. Котик З. Нерухоме майно та методи його оцінки: Навчальне видання. — Львів: Каменярь, 2002. — 95 с.

15. Котик З. Оцінка нерухомої власності: Навчальне видання. – Львів: Каменярь, 2001. – 31 с.
16. Котов А.С. Оценка стоимости предприятия. – Харьков: Бизнес Информ, 1999. – 56 с.
17. Круш П.В., Полищук С.В. Оцінка бізнесу: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. –264с
18. Ксенко Я. Оцінка вартості майна: правове і методичне регулювання та основні засади // Справочник економіста. – 2005. - № 5. – С.21-26.
19. Кузнецова О.П. Оценка рыночной стоимости объектов недвижимости: Учебное пособие. – Омск: Из-во Ом ГТУ, 2001. – 84 с.
20. Международные стандарты оценки / Микерин Г.И., Павлов Н.В. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 384 с.
21. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок, затверджена постановою КМУ № 1531 від 11.10.2002 р.
22. Методика оцінки вартості майна під час приватизації від 22. 07. 1998 №1114.
23. Методика оцінки майна від 10 грудня 2003 р. № 1891.
24. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10 вересня 2003 року №1440.
25. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна» від 28 жовтня 2004 року №1442.
26. Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29 листопада 2006 року №1655.
27. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» від 3 жовтня 2007 року № 1185.
28. Орлов С.В. Оценочная деятельность – основа управления собственностью // Городская собственность. – М. – 1999. - № 9 (25). – С. 11-15.
29. Орлов С.В., Цыпкин Ю.А. Рыночная оценка имущества города: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 240 с.

30. Оценка бизнеса: Учебное пособие / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
31. Оценка имущества и имущественных прав в Украине: Монография /Н.Лебедь, А.Мендрул, В.Ларцев, С.Скрынько, Н.Жиленко, В.Паликов. Под ред. Н.Лебедь. – К: ООО „Информационно-издательская фирма „Принт-Экспресс”, 2002. – 688 с.
32. Оценка объектов недвижимости: теоретические и практические аспекты / Под ред. Григорьева В.В.. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 320 с.
33. Оценка рыночной стоимости недвижимости / Белокрыс А.М., Болдырев В.С., Зарубин В.Н., Зарубина и др. – М.: Дело, 1998. – 383 с.
34. Оценка собственности. Часть 1. Оценка недвижимости: Учебное пособие / Под ред. Грабового П.Г., Коростелева С.П.. – М.: МГСУ, 2003. – 180 с.
35. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Учебное пособие / Под ред. Абдуллаева Н.А., Колойко Н.А., - М.: Издательство «Экнос», 2000 – 352 с.
36. Оценочная деятельность в экономике: Учебное пособие. – Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003. – 304 с.
37. Оцінка майна в Україні. Том 1. Нерухоме майно: Монографія / Л. І Вороніна, В.Є. Воротін, В.Г. Лісник, В.М. Поліщук. – К.: Вид-во Европ.ун-ту, 2005. – 217 с.
38. Оцінка об'єктів незавершеного будівництва // Електронний ресурс. Режим доступу:<http://www.ocinka.org/index.php?lang=ukr&id=28&num=14>
39. Оцінка основних засобів // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.arenta-group.com/ua/showarticle/104.html>
40. Поняття та оцінка нематеріальних активів // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.economic.lviv.ua/m-ske-gospodarstvo/ponyattya-ta-otsnka-nemater-alnikh-aktiv-v.html>
41. Постанова КМУ №1531 «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» від 11 жовтня 2002 року.

42. Ринок нерухомості / Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В., Кривов'язюк І.В: Навч. посібник. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 387с.
43. Риполь-Сарагоси Ф.Б. Основы оценочной деятельности: Учебн. пособие. – М.: Книга-сервис, 2002. – 240 с.
44. Семенко Б.А. Теоретические и практические вопросы экспертной оценки. – Сумы: Инициатива, 1998. – 128 с.
45. Сивец С., Баширова Л. Как должна проводится экспертная оценка недвижимости (рекомендации для заказчика) //Орієнтир – 2000. – №28 – С. 10-13.
46. Сивец С.А., Баширова Л.А. Как оценить имущество: Пособие для заказчиков и пользователей оценки. – Запорожье: “Полиграф”, 2003. – 252 с.
47. Симионов Ю.Ф., Домрачев Л.Б. Экономика недвижимости. – Москва-Ростов-на-Дону. – 2004г. – 222 с.
48. Симионова Н.Е., Симионов Р.Ю. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. – 464 с.
49. Сычева Г.И., Колбачев Е.Б., Сычев В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – Ростов н/Д: „Феникс”, 2003. – 384 с.
50. Тарасович Е.И. Оценка недвижимости. – Санкт-Петербург, 1997. – 422 с.
51. Тэпман Л.Н. Оценка недвижимости: Учебн. пособие для вузов / Под ред. проф. Шандра В.А. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 303 с.
52. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV.
53. Щербакова Н.А. Экономика недвижимости: Учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 320 с.
54. Экономика недвижимости: Учебн. пособие. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПб ГАСУ, 2000. – 186 с.

ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ З ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основи оцінки

1. Закон України *«Про оцінку майна, майнових прав і професійну оцінну діяльність в Україні»* від 12 липня 2001 року №2658- III.
2. Закон України *«Про оцінку земель»* від 11 грудня 2003 р. №1378 – IV.
3. Національний стандарт №1 *«Загальні засади оцінки майна й майнових прав»* від 10 вересня 2003 року №1440.
4. Національний стандарт №2 *«Оцінка нерухомого майна»* від 28 жовтня 2004 року №1442.
5. Національний стандарт №3 *«Оцінка цілісних майнових комплексів»* від 29 листопада 2006 року №1655.
6. Національний стандарт №4 *«Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»* від 3 жовтня 2007 року №1185.
7. Постанова КМУ *«Про затвердження Методики оцінки майна»* від 10 грудня 2003 р. №1891/
8. Наказ ФДМУ №100 (74/610) *«Положення про порядок проведення експертної оцінки державного майна при приватизації»* від 20 березня 1995 року.
9. Постанова КМУ *«Про експертну грошову оцінку земельних ділянок»* від 11 жовтня 2002 року №1531.
10. Наказ Держкомзему України *«Порядок проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок»* від 09.01.2003г. №2.
11. Інструктивний Лист ФДМУ *«Про оформлення звіту про оцінку майна й висновку про вартість майна»* від 09.10.2003 р. №10-36-12633.

Спеціальні питання з оцінки

12. Наказ ФДМУ *«Про затвердження Порядку визначення початкової вартості пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, які підлягають продажу на конкурсах»* від 23.01.2004 року №105 (№135/8734).
13. Наказ ФДМУ *«Про затвердження Порядку визначення вартості відтворення або заміщення земельних поліпшень – будинків, будівель та споруд малоповерхового житлового будівництва»* від 23.12.2004 року №2929/227.
14. Наказ Мінюсту і ФДМУ *«Про затвердження Методики товарознавчої експертизи й оцінки колісних транспортних засобів»* від 24 липня 2009 року №1335/5/1159.
15. Наказ ФДМУ *«Про затвердження Порядку визначення оціночної вартості об'єктів права інтелектуальної власності, що перебувають у державній власності, або були створені (придбані) за державні кошти, з метою зарахування на бухгалтерський облік»* від 13 грудня 2005 року №3162.
16. Наказ ФДМУ *«Про затвердження Методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності»* від 25 червня 2008 року №740.
17. Лист Фонду державного майна України №10-36-9502 *«Про внесення змін і доповнень до роз'яснення деяких положень Методики оцінки майна, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 10.12.2003 №1891, наданих листом Фонду державного майна України від 23.01.2004 №10-36-835»* від «18» червня 2007 року.

Оцінка при приватизації

18. Закон України «Про приватизацію державного майна» від 4 березня 1992 року №2163-ХІІ.
19. Закон України «Про приватизаційні папери» від 6 березня 1992 року №2173-ХІІ.
20. Закон України «Про приватизацію державного житлового фонду» від 19 червня 1992 року №2482-ХІІ.
21. Закон України «Про особливості приватизації об'єктів незавершеного будівництва» від 14 вересня 2000 року №1953-ІІІ.
22. Інструктивний Лист ФДМУ «Роз'яснення деяких положень Методики оцінки майна, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 10.12.2003 №1891» від 23 січня 2004 року №10-36-835.
23. Наказ ФДМУ «Про внесення змін до Положення про порядок приватизації об'єктів незавершеного будівництва» від 05.05.2004 року (№561/9160) №671.
24. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку відчуження об'єктів державної власності» від 6 червня 2007 р. №803.
25. Наказ ФДМУ «Щодо затвердження Порядку оцінки орендованого нерухомого майна, що містить невід'ємні поліпшення, здійснені за час його оренди, під час приватизації» від 27.02.2004 року №377.
26. Наказ ФДМУ «Про затвердження Порядку оцінки орендованого нерухомого майна, яке має невід'ємні поліпшення, зроблені під час його оренди, під час приватизації» від 18.03.2004 року №377 (№343/8942).
27. Наказ ФДМУ «Положення про порядок відчуження основних засобів, що є державною власністю» від 30.07.1999 року №1477 (№573/3866).
28. Закон України «Про внесення змін у Закон України «Про приватизацію майна державних підприємств» від 19 лютого 1997 року №89/ 87-ВР.

29. Наказ Міністра оборони України *«Про затвердження Положення про конкурсний відбір суб'єктів оціночної діяльності у випадках відчуження військового майна»* від 25.05.2004 року №179 (№709/9308).

Грошова оцінка землі

30. Закон України *«Про оцінку земель»* від 11 грудня 2003 р. №1378.
31. Земельний Кодекс України.
32. Постанова КМУ *«Про експертну грошову оцінку земельних ділянок»* від 11 жовтня 2002 року №1531.
33. Порядок проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок.
34. Методика грошової оцінки землі несільськогосподарського призначення.
35. Порядок нормативної грошової оцінки землі несільськогосподарського призначення.
36. Методика грошової оцінки землі сільськогосподарського призначення й населених пунктів.
37. Порядку нормативної грошової оцінки землі сільськогосподарського призначення і населених пунктів.

Оцінка при оренді

38. Закон України *«Про оренду державного й комунального майна»* від 10 квітня 1992 року №2269-ХІІ.
39. Закон України *«Про оренду землі»* від 6 жовтня 1998 року №161-ХІV.
40. Постанова КМУ *«Про Методику розрахунку і порядок використання плати за оренду державного майна»* від 04 жовтня 1995 року №786.
41. Постанова КМУ *«Про затвердження Методики оцінки вартості об'єктів оренди»* від 10 серпня 1995 року №629.

Оцінка в інших випадках

42. Закон України «Про заставу» від 2 жовтня 1992 року №2654-ХІІ.
43. Закон України «Про іпотеку» від 5 червня 2003 року №898-І.
44. Закон України «Про судову експертизу» від 25 лютого 1994 року №4038-ХІІ.
45. Закон України «Про виконавче провадження» від 21 квітня 1999 року №606-ХІV.

Тематика рефератів

1. Роль генерального планування міст в земельних відносинах.
2. Автоматизація системи державного земельного кадастру.
3. Зарубіжній досвід формування відносин власності на землю.
4. Різноманіття платного користування землею.
5. Особливості приватизації землі в різних країнах.
6. Сутність земельних відносин в Україні.
7. Вдосконалення кадастрового обліку в Україні.
8. Економічні передумови створення самокеруючого житлового фонду.
9. Умови розвитку підприємницької діяльності по обслуговуванню житлового фонду.
10. Правові засади формування ринку житлових послуг.
11. Напрямки вдосконалення договірних відносин в системі управління житловим фондом.
12. Умови беззбиткового управління кондомініумом.

Навчальне видання

Кучеренко Віктор Романович – доктор економічних наук, професор;

Засць Микола Артемович – кандидат економічних наук, доцент;

Захарченко Олег Володимирович – кандидат економічних наук, доцент;

Сментина Наталія Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент;

Улибіна Валентина Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент.

ОЦІНКА ТА УПРАВЛІННЯ НЕРУХОМІСТЮ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК