



Среди элементов рыночной экономики особое место занимает недвижимость, которая выступает в качестве средств производства (земля, административные, производственные, складские, торговые и прочие здания и помещения, а также другие сооружения) и предмета или объекта потребления (земельные участки, жилые дома, дачи, квартиры, гаражи). Недвижимость выступает основой личного существования для граждан и служит базой для хозяйственной деятельности и развития предприятий и организаций всех форм собственности. В России происходит активное формирование и развитие рынка недвижимости и все большее число граждан, предприятий и организаций участвует в операциях с недвижимостью. Недвижимость является главным предметом обсуждения при приватизации государственной и муниципальной собственности, при аренде нежилых помещений, при покупке и продаже жилых помещений. Появился слой новых владельцев недвижимости как в сфере личного потребления, так и во многих сферах предпринимательской деятельности. Образовались коммерческие структуры, действующие на рынке недвижимости. Офисные помещения относятся к коммерческой недвижимости и имеют, как правило, постоянно растущую стоимость. Офисная недвижимость предназначена для осуществления управленческой и представительской функций компаний и сопутствующих им бизнес-процессов. К объектам офисной недвижимости относятся: офисные здания и помещения, залы для конференций и презентаций, банки и т.п. Для классификации офисной недвижимости используются такие критерии: целевое назначение, возраст и расположение здания; архитектурное, конструктивное, планировочное и отделочное исполнение, инженерные решения, инфраструктура, система управления зданием, сервис и паркинг. Оценка офисных помещений необходима:

- для определения кредитоспособности заемщика в случаях его кредитования. Условия и сроки предоставления займа рассматриваются кредитором, в зависимости от результата определения оценщиком рыночной стоимости офисных помещений, ликвидности, типичного срока экспозиции, возможных издержек при реализации объектов, роли и места рассматриваемых активов в бизнесе клиента;
- для целей привлечения инвестиций. Привлечение независимого оценщика позволяет наиболее точно обосновать рыночную стоимость недвижимости,

- определить существующие риски для инвестора и обозначить привлекательность инвестиций;
- при страховании (для определения величины страхового возмещения). Независимый оценщик, привлекаемый для оценки, определяет оптимальную величину страхового возмещения и на основании расчета подготавливает документ доказательного значения, который может впоследствии быть ключевым аргументом при решении спора о размере страховой выплаты. Отчет, о стоимости возмещения, подготовленный страховой компанией может быть оспорен в суде;
 - для целей налогообложения, проводится с целью оптимизации налогооблагаемой базы предприятия;
 - для постановки на баланс компании проводится, если недвижимость получена по договорам безвозмездной передачи;
 - при процедуре снятия с баланса недвижимости для последующего его отчуждения;
 - для внесения её в уставной капитал. В настоящий момент, по соглашению между учредителями, уставной капитал ООО, ОАО, ЗАО может формироваться в виде имущества имеющего денежную оценку;
 - в случае, если в оплату акций при учреждении акционерного общества вносится имущество, в обязательном порядке привлекается оценщик для определения рыночной стоимости данного имущества;
 - при совершении сделок купли продажи. Привлечение независимого оценщика поможет продавцу обосновать, запрашиваемую им цену, на основе проведенного оценщиком расчета, и избежать конфликтов между продавцом и покупателем;
 - при передаче их в доверительное управление, проводится с целью последующего их объективного и максимально правильного использования доверительным управляющим. Независимый оценщик привлекается для определения рыночной стоимости офисных помещений, при необходимости, окажет помощь в составлении технико-экономического обоснования.

Документы необходимые для оценки офисной недвижимости:

1. Правоустанавливающие документы, на офисную недвижимость;
2. Документы БТИ на объект;
3. Данные о наличие обременений у объекта (обременение залогом или долговыми обязательствами, наличием арендаторов, юридических оговорок, соглашений, контрактов, договоров, специальных налоговых обложений и

- иных ограничений по использованию), (если есть);
4. Правоустанавливающие документы на земельный участок, на котором располагается офисная недвижимость (собственность, аренда и др.);
 5. Справка о балансовой стоимости оцениваемой офисной недвижимости, справки о коммунальных платежах и налогах офисной недвижимости;
 6. Разрешение на перепланирование офисной недвижимости (если проводилось);
 7. В случае оформления земельных правоотношений правоустанавливающие документы, на арендуемую землю.

Оценка офисной недвижимости занимает от 1 до 2 недель. В течение этого времени специалисты осуществляют:

- осмотр офисных помещений и сбор информации об их физических характеристиках;
- анализ окружения объекта недвижимости;
- анализ рынка офисной недвижимости;
- выбор применяемых подходов и методов к оценке офиса с учетом его специфики;
- непосредственно рыночная оценка офисных помещений;
- составление отчёта об оценке.

Оценка офисных помещений включает в себя обязательный выезд специалиста-оценщика для фотографирования объекта оценки. Визуальный осмотр, наиболее точно передает состояние объекта оценки, что значительно повышает точность расчетов. Фотографии, документально подтверждают состояние объекта оценки, тем самым формируют доказательную базу отчета.

Информация, необходимая для оценки офисной недвижимости

Для определения объема требуемой информации для оценки офисного здания необходимо:

1. Изучить договор об оценке (техническое задание на проведение работ).
2. Провести интервью с заказчиком и собственником.
3. Провести осмотр и техническую экспертизу объекта.

В интервью с заказчиком оценщик получает устное описание объекта оценки, специфики его постройки и функционирования, описание окружения объекта, что позволяет составить приблизительный перечень необходимых исходных данных.

Сбор и анализ внешней информации проводится в следующей последовательности: общая, специальная.

Общая информация необходима для изучения состояния и общих тенденций функционирования экономики и рынка недвижимости. Это информация описательного характера, которая используется непосредственно для определения величины рыночной стоимости.

Специальная информация представлена, как правило, в виде цифр, используемых для расчетов в том или ином методе.

Формирование массива внешней информации начинается со сбора макроэкономических данных и исследования общего состояния национальной экономики.

После проведения анализа макроэкономической информации оценщику предстоит проанализировать конъюнктуру и перспективы развития рынка офисной недвижимости. Исследование конъюнктуры и перспектив развития рынка офисной недвижимости - это процесс сбора внешней информации (общей информации о рынке офисной недвижимости) и внутренней информации (непосредственно имеющей отношение к объекту оценки).

Необходимая информация для оценки офисной недвижимости. Для комплексного информационного обеспечения процесса оценки и проведения расчетов необходимо собрать и проанализировать данные по конкретному сегменту рынка недвижимости и смежных рынков:

- Общее состояние и динамика цен на рынке офисной недвижимости;
- Нормативно-правовая база, регулирующая отношения земельной собственности, состояние рынка земельных участков, цена приобретения прав собственности (прав аренды) на земельные участки, размер арендной платы за землю;
- Рыночная ситуация на определенном сегменте рынка;
- Затраты на воспроизводство/замещение объекта оценки;
- Основные источники информации;
- Специализированные справочники и программные комплексы.
- Информация специалистов рынка недвижимости - риэлторов, девелоперов, строителей, консультантов, компаний по управлению недвижимостью.
- Интервью с собственником и управляющим объекта.

Внутренняя информация представляет собой совокупность характеристик самого объекта оценки:

- данные о юридическом положении объекта;
- данные о физических характеристиках объекта;
- данные о состоянии земельного участка;
- данные о районе расположения оцениваемого объекта и его непосредственном окружении, отражающие влияние на величину стоимости объекта.

Источники внутренней информации:

- интервью с заказчиком/собственником объекта оценки;
- внутренняя документация;
- осмотр и техническая экспертиза объекта;

Внутренняя информация в наибольшей степени отвечает требованиям достоверности. Все данные, собранные оценщиком в ходе оценки, должны храниться в его личном архиве, иметь ссылку на источник, независимо от того, являлся ли он письменным или устным.

Оценщик имеет право полагаться на данные из областей, выходящих за рамки его профессиональной компетенции, полученные от специалистов других профессий, но, по мнению оценщика, заслуживающие доверия.

Оценщик обязан обеспечивать сохранность документов, получаемых от заказчика и третьих лиц в ходе проведения оценки объекта оценки, а также не разглашать конфиденциальную информацию, полученную от заказчика в ходе проведения оценки объекта оценки, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Классификация офисной недвижимости

Первая классификация офисных помещений была принята Московским исследовательским форумом в 2003 г., когда московский рынок коммерческой недвижимости еще находился на стадии становления, однако уже возникла необходимость его структуризации. С развитием рынка качество офисных помещений возросло, арендаторы стали более требовательными, и старая классификация перестала отвечать сложившимся условиям. В конце 2006 г. компаниями-участницами Московского исследовательского форума была принята

новая классификация офисных зданий в Москве, по которой здания делятся на три класса «А», «В+», «В-». В её разработке приняли участие специалисты исследовательских отделов компаний так называемой "большой четвёрки" - CB Richard Ellis Noble Gibbons, Colliers International, Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, Jones Lang LaSalle, а также представители управляющих и девелоперских компаний и различных технических служб.

Разработчики классификации внесли 10 обязательных и 10 дополнительных требований, благодаря которым теперь можно четко отнести офисный центр к классу А, В+ или В-.

Обязательные критерии содержат такие требования как:

- расположение в пределах центрального делового района;
- отдельный вход, наличие холла;
- высота потолка не меньше 2,7 м;
- парковка с охраной, из расчета 1 машино-место на 100 кв. м полезной площади;
- минимальное энергообеспечение 50 Вт на 1 кв. м;
- современная система теплообеспечения и контроля климата, с возможностью ее контроля в офисе арендаторами;
- возможность перепланирования;
- оптоволоконные цифровые линии;
- компенсирующий коэффициент потерь не более 12 %;
- профессиональный менеджмент центра с прозрачной системой бухгалтерского учета.

К 10 необязательным требованиям относятся:

- фасад здания должен выходить на улицу;
- 95 % полезных площадей находятся в 10 м от источника природного освещения;
- минимальная площадь этажа 500 кв. м;
- среднее расстояние между внешней стеной и внутренней границей арендованных площадей не должно превышать 10 м;
- возможность подсоединения коммуникационных систем в любом месте;
- среднее время ожидания лифта в час-пик - не более 30 секунд;
- близость станции метро, остановок транспорта;
- наличие неподалеку от здания заведения питания;

- допустимая нагрузка на пол - 450 кг/кв. м;
- современное освещение офисов.

Рассмотрим классификацию офисных зданий.

Класс «А». В первую очередь к офисам класса А относятся вновь построенные высококачественные бизнес-центры, являющиеся наиболее престижными из всех существующих современных зданий. Они в основном располагаются в пределах Центрального административного округа, характеризуются удобным подъездом на наземном транспорте. Управление зданием осуществляется профессиональной компанией, все инженерные коммуникации соответствуют международным стандартам, в отделке использованы дорогие высококачественные материалы, в проекте воплощены оригинальные архитектурные решения.

Класс «В+» - помещения данного класса обладают практическими теми же характеристиками, что и офисы класса А, однако не являются столь престижными, и спектр предлагаемых ими услуг не столь широк. Это, как правило, офисы класса А после 5-7 лет эксплуатации.

Класс «В-» - это также офисные помещения в специальных новых офисных зданиях, по каким-либо параметрам качества или расположения уступающих классу А (не претендующих на звание бизнес-центра, но отвечающих стандартам западного офиса и вполне привлекательных как для западных, так и для богатых российских компаний). Кроме того, это реконструированные и переоборудованные старинные особняки, расположенные в уютных уголках старой Москвы, приобретаемые или арендуемые крупными российскими банками, издательскими домами, официальными представительствами западных стран.

В настоящее время наблюдается тенденция разделения офисов по назначению: офисы класса А компании используют для размещения топ -менеджмента (как представительские), а класса В с более низкими арендными ставками - для размещения основной массы сотрудников (как рабочие).

Факторы, влияющие на стоимость офисной недвижимости

С развитием рынка недвижимости и расширением инфраструктуры городов выросло и количество факторов, которые влияют на стоимость офисных помещений. Если всего несколько лет назад, факторов, способных повлиять на стоимость офисных помещений, было всего несколько, то сегодня это целый список.

Рассмотрим основные из них:

1. Офисная недвижимость специфична своей концентрацией в пределах города. Так как офис любой компании - это ее лицо и основная масса посетителей любой организации формирует свое мнение о ней в первую очередь по состоянию и местоположению офисных помещений, то несложно сделать вывод о том, что оценка офиса сильно зависит от его место расположения. Соответственно офис дороже, если находится ближе к центру города, если до него проще добраться (например, близость к выходу из метро) и если он лучше выглядит (дорогая отделка, хорошие дизайнерские решения и т.д.).
2. Тип здания.
3. Год постройки - новое строительство (или возраст менее 3 лет) либо полностью реконструированное здание сравнительно недавней постройки.
4. Юридическая документация - наличие полной и правильно оформленной юридической документации на право собственности и эксплуатации здания.
5. Управление зданием - профессиональное высококачественное управление зданием или комплексом зданий, отвечающее международным стандартам.
6. Конструктивные решения - обычно монолитно-каркасное или металло-каркасное здание с высотой каждого этажа не менее 3,6 метра (от фальшпола до подвесного потолка не менее 2,7 метра).
7. Нагрузка на межэтажные перекрытия - допустимая нагрузка - 400-450 на 1 кв.м.
8. Планировка и отделка - открытые планировки, позволяющие менять конфигурацию расположения офиса в соответствии с требованиями и пожеланиями арендатора, внутренняя отделка выполняется: по авторскому дизайну (с учетом предпочтений крупнейших арендаторов); по индивидуальному заказу арендатора (отделка «под арендатора») с применением высококачественных материалов.
9. Окна - современные высококачественные окна, большая степень естественной освещенности, красивый вид из окон.
10. Инженерия - лучшие современные системы инженерного оборудования здания.
11. Система кондиционирования и вентиляции: 4/2-хтрубная система вентиляции и кондиционирования, система климат-контроля.
12. Телекоммуникации - оптико-волоконные телекоммуникации, качественный провайдер телекоммуникационных услуг в здании.
13. Электроснабжение - два независимых источника электроснабжения или наличие источника бесперебойного питания (мощность электроснабжения для

- низковольтных сетей арендатора должна быть не менее 50 Вт на 1 кв.м полезной площади плюс 20 Вт, дополнительно выделенных для освещения).
14. Парковка - наличие охраняемой автостоянки (минимум 1 место на 100 кв.м арендуемой площади). Чаще всего такие офисные здания имеют как наземную, так и подземную охраняемую стоянку.
 15. Охрана - круглосуточная охрана, современные системы безопасности и контроля доступа в здание.
 16. Лифты - современные высокоскоростные лифты ведущих мировых производителей.
 17. Инфраструктура - услуги центральной рецепции на 1 этаже, кафетерий/столовая для сотрудников, банкомат, фитнес-центр, парикмахерская и другие удобства.

Основные методы оценки офисной недвижимости

Для определения стоимости офисной недвижимости используют три подхода:

Сравнительный подход - это совокупность методов оценки стоимости, основанных на сравнении объекта оценки с его аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

Затратный подход - это совокупность методов оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки с учетом накопленного износа.

Доходный подход - это совокупность методов оценки стоимости недвижимости, основанных на определении текущей стоимости ожидаемых от нее доходов.

Каждый из подходов основывается на методах оценки офисной недвижимости.

Для оценки офисной недвижимости в рамках доходного подхода чаще всего используют метод капитализации дохода, так как такие здания приобретаются для получения дохода от их эксплуатации. Капитализация дохода - это преобразование ожидаемых в будущем доходов в единовременно получаемую в настоящее время стоимость, т.е. превращение доходов в капитал. Основными задачами метода являются определение чистого операционного дохода и соответствующих ставок капитализации. Определение чистого операционного дохода предполагает следующую последовательность действий:

Определение потенциального валового дохода, представляющего собой максимальный годовой доход, который способен приносить объект оценки, при 100-% загрузке площадей без учета всех потерь и расходов.

Определение на основе анализа рынка потерь от недоиспользования и площадей и потерь при сборе арендной платы, расчет действительного валового дохода.

Определение эксплуатационных расходов, связанных с функционированием объекта оценки, который основывается на анализе фактических издержек по ее содержанию и/или типичных издержек на данном сегменте рынка.

Определение чистого операционного дохода путем вычитания из действительного валового дохода величины эксплуатационных расходов.

Коэффициент капитализации рассчитывается по формуле:

$$K = Kt / (1 + n), \text{ где}$$

K - текущая стоимость (т.е. стоимость в настоящее время), руб.

Kt - доход, ожидаемый к концу t года ($t=1$ год), руб.;

n - ставка дисконта (норма доходности или процентная ставка), доли единицы.

Величина $(1/1+n)$ представляет собой коэффициент капитализации

Метод капитализации дохода также требует широкого изучения рынка.

Исследование и анализ данных для этого метода проводятся на фоне связи спроса и предложения, дающей информацию о тенденциях в рыночных ожиданиях.

В рамках сравнительного подхода используется метод сравнения продаж, основывающийся на принципе замещения. Метод сравнения продаж основан на сопоставлении и анализе информации по продаже объектов недвижимости аналогичной полезности, как правило, за последние 3-6 месяцев. Под полезностью понимается совокупность характеристик объекта, определяющих назначение, возможность и способы его использования, а также размеры и сроки получаемого в результате такого использования дохода. Данный метод является объективным лишь в случае наличия достаточного количества сопоставимой и достоверной информации. Он подразумевает изучение рынка, выбор листингов (предложения на продажу) по объектам недвижимости, которые наиболее сопоставимы с оцениваемым объектом и внесение соответствующих корректировок для

приведения стоимости объектов аналогов к оцениваемому объекту.

Методом сравнения продаж предполагает следующую последовательность действий:

- Подробное исследование рынка офисной недвижимости с целью отбора и получения достоверной информации о сопоставимых объектах.
- Выбор единицы сравнения. Как правило, в качестве единицы сравнения выбирается стоимость за 1 кв. м общей площади объекта;
- Выбор элементов сравнения (ценообразующих факторов).
- Корректировка стоимости сопоставимых объектов. При этом корректируются только цены объектов-аналогов. Если сопоставимый объект превосходит в чем-то оцениваемый, то его фактически продажная цена должна быть уменьшена на величину вклада этого превосходства и наоборот.

Затратный подход основывается на методе анализа затрат с точки зрения восстановления или замещения объекта оценки. Затратный метод базируется на принципе, что покупатель обычно не заплатит за собственность больше, чем затраты на приобретение (постройку) аналогичной собственности равнозначного качества. Поэтому оценкой рыночной стоимости является сумма стоимости участка земли и стоимости строительства подобного объекта на дату оценки.

При этом методе стоимость офисной недвижимости получается путем добавления исчисленной стоимости земли к текущим издержкам строительства подобного здания за вычетом амортизации (износа).

Применения затратного метода включает в себя следующие этапы:

1. Оценка восстановительной стоимости оцениваемого здания.
2. Оценка величины предпринимательской прибыли.
3. Расчет выявленных видов износа.
4. Оценка рыночной стоимости земельного участка.
5. Расчет итоговой стоимости объекта оценки путем корректировки восстановительной стоимости на износ с последующим увеличением полученной величины на стоимость земельного участка.

Минусом применения затратного метода к оценке объектов офисной недвижимости является то, что оценка рыночной стоимости на основе затратного метода не учитывает рыночной ситуации на дату определения стоимости. В то же время, преимущество применения затратного подхода связано с тем, что

недостаточность и/или недостоверность информации о состоявшихся сделках на «пассивных» или малоактивных рынках офисной недвижимости в ряде случаев ограничивает возможность использования других подходов к оценке. Итогом определения стоимости офисной недвижимости является обобщение результатов расчетов методов оценки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдеев А. П. Проблемы оценки объектов недвижимости // Вопросы оценки. № 1. – 2001. – с. 28-30
2. Акимова И., Биктимирова Н. Новые подходы к стандартизации оценки недвижимого имущества в системе действующего законодательства и реальной правоприменительной практики // Право и экономика. – 2005. – №12. – с. 18-21
3. Грибовский С. Массовая оценка недвижимости // Финансовый бизнес. 2000. – №4. – с. 43-45
4. Грибовский С. Оценка объектов недвижимости с использованием доходного подхода // Проблемы недвижимости. 2000. Вып. 2.
5. Грибовский С. Экономико-математические модели оценки недвижимости // Финансы и кредит. – 2005. – №3. – с. 24-43
6. Григорьева И. Л. Проблемы оценки собственности // Финансовый бизнес. – 2004. – №1. – с. 48-49
7. Зеленский Ю. В. О сопоставимости результатов подходов при оценке недвижимости – принцип согласованности моделей // Вопросы оценки. 2005. – №4.
8. Логинов М. П. К вопросу об оценке недвижимости в России // ЭКО. – 2002. – №9. – с. 103-107
9. Озеров Е.С. Феномен равновесной цены как база аксиомы теории оценки // Проблемы недвижимости. 2000. Вып. 1. С 32-54.
10. Озеров Е.С. Экономика и менеджмент недвижимости. СПб.: МКС, 2003.