



Формирование и развитие рынка недвижимости стало характерной чертой современного этапа рыночных преобразований в России. Изучение этого процесса имеет большое теоретическое и практическое значение. В условиях рыночных отношений недвижимость выступает в качестве товара. Особенность заключается в том, что недвижимые объекты могут одновременно рассматриваться как потребительские блага и как элементы инвестиций. Эта двойственность делает достаточно сложным определение стоимости объектов недвижимости. Важность данного вопроса определяется тем, что относительно оценки стоимости торговой недвижимости у оценщиков давно выработался единые подходы, отраженные как в научных работах, экономической и периодической литературе, так и в нормативно-правовых документах. Для отдельно стоящих жилых домов стоимость определяется в размере строительства в данной местности отдельно стоящего здания, полностью аналогичного данному, с учетом износа и эксплуатационно-технического состояния данного. В то же время, предлагаемый подход к определению стоимости нежилой недвижимости, используемой в коммерческих, торговых, представительских и иных аналогичных целях на сегодняшний день не учитывает всех аспектов и особенностей данной недвижимости.

В связи с этим в настоящее время оценщиками рассматриваются три подхода к определению стоимости объектов нежилой недвижимости, используемых в коммерческих, производственных, представительских и иных аналогичных целях: доходный, сравнительный, затратный. Кроме того, необходимо учитывать, что указанные выше подходы к определению стоимости рассматриваемых объектов нежилой недвижимости, предлагаемые оценщиками, дают различные результаты.

Согласно Закону «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», а также ФСО N2, утвержденному приказом Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. N 298, есть следующие виды стоимости объекта оценки:

- рыночная стоимость;
- инвестиционная стоимость;
- ликвидационная стоимость;
- кадастровая стоимость.

Фундаментальной категорией законодательства об оценочной деятельности, является категория рыночной стоимости. В статье 3 закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», рыночная стоимость определяется как наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда:

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

Возможность отчуждения на открытом рынке означает, что объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов, при этом срок экспозиции объекта на рынке должен быть достаточным для привлечения внимания достаточного числа потенциальных покупателей. Разумность действий сторон сделки означает, что цена сделки - наибольшая из достижимых по разумным соображениям цен для продавца и наименьшая из достижимых по разумным соображениям цен для покупателя. Полнота располагаемой информации означает, что стороны сделки в достаточной степени информированы о предмете сделки, действуют, стремясь достичь условий сделки, наилучших с точки зрения каждой из сторон, в соответствии с полным объемом информации о состоянии рынка и объекте оценки, доступным на дату оценки.

Отсутствие чрезвычайных обстоятельств означает, что у каждой из сторон сделки имеются мотивы для совершения сделки, при этом в отношении сторон нет принуждения совершить сделку. Рыночная стоимость определяется оценщиком, в частности, в следующих случаях:

- +при изъятии имущества для государственных нужд;

+при определении стоимости размещенных акций общества, приобретаемых обществом по решению общего собрания акционеров или по решению совета директоров (наблюдательного совета) общества;

+при определении стоимости объекта залога, в том числе при ипотеке;

+при определении стоимости неденежных вкладов в уставный (складочный) капитал;

+при определении стоимости имущества должника в ходе процедур банкротства;

+при определении стоимости безвозмездно полученного имущества.

При определении инвестиционной стоимости объекта оценки определяется стоимость для конкретного лица или группы лиц при установленных данным лицом (лицами) инвестиционных целях использования объекта оценки. При определении инвестиционной стоимости, в отличие от определения рыночной стоимости, учет возможности отчуждения по инвестиционной стоимости на открытом рынке не обязателен. При определении ликвидационной стоимости объекта оценки определяется расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества. При определении ликвидационной стоимости, в отличие от определения рыночной стоимости, учитывается влияние чрезвычайных обстоятельств, вынуждающих продавца продавать объект оценки на условиях, не соответствующих рыночным. При определении кадастровой стоимости объекта оценки определяется методами массовой оценки рыночная стоимость, установленная и утвержденная в соответствии с законодательством, регулирующим проведение кадастровой оценки.

Наиболее часто оценка недвижимого имущества бывает, нужна в случаях, когда объекты недвижимости вовлекаются в гражданский оборот, то есть в случаях их купли-продажи, дарения, вноса в уставный капитал юридического лица, оформления наследства или залога (ипотеки). Но существуют и случаи, когда необходимость оценки недвижимости не вызвана непосредственно сменой собственника или изменением в праве на рассматриваемый объект. Примером таких случаев могут служить оценка объектов недвижимости для определения налогооблагаемой базы или оценка для целей управления стоимостью. Определить рыночную стоимость можно для всех объектов недвижимости – зданий,

сооружений, зеленых насаждений, обособленных водных объектов, земельных участков, квартир и нежилых помещений. Здесь стоит отметить, кстати, что хотя у владельцев помещений (как жилых, т.е. квартир, так и нежилых) теоретически тоже есть право на некий участок земли под зданием, пропорциональный площади помещения, но на практике это право не практически никогда не бывает выделено.

Правомерность всех теоретических подходов к определению рыночной стоимости обуславливает необходимость всестороннего стоимостного анализа недвижимости. Поэтому оценка рыночной стоимости предполагает взаимодополняющее использование всех методов оценки, что наиболее полно отражает характер оцениваемой собственности и вероятные условия, при которых данная собственность продавалась бы на открытом рынке. Результатом анализа и расчетов будет оценочная стоимость недвижимости. С точки зрения предложения оценочная стоимость может учитывать доходность, местоположение, уровень развития инфраструктуры, а также инфляционную составляющую. Оценка стоимости с точки зрения спроса основана на учете тех же факторов, но и проектов и направлений использования, имеющих у покупателя. Таким образом, оценка стоимости недвижимости является первым этапом и основой для формирования экономических отношений, которые складываются вокруг недвижимости как товара.

Наибольшее значение для собственника имеет определение рыночной стоимости имущества, поскольку рыночная стоимость является базой, на основании которой вырастает все многообразие расчетных видов стоимости, продиктованных разнообразием рыночных отношений. Рыночная стоимость недвижимости является результатом объективного анализа достоверной экономической информации об объекте и рыночной среде.

Недвижимостью считаются земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, а также объекты, прочно связанные с землей, перемещение которых в пространстве практически невозможно без их разрушения или утраты своих функций.

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

недвижимости, предназначенная для организации мест розничной и мелкооптовой продажи товаров и услуг, и считается неотъемлемой составляющей самого процесса торговли.

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

Формы дохода от недвижимости:

- 1) будущие периодические потоки денежных средств;
- 2) увеличение стоимости недвижимости за счет изменения рыночных цен, приобретения новых и развития старых объектов;
- 3) доход от перепродажи объекта в конце периода владения.

Традиционно, понятие «недвижимое имущество» объединяет в себе большое разнообразие объектов, отличающихся друг от друга, как по назначению, так и по характеру использования. Выделение коммерческой недвижимости в отдельную группу обусловлено именно характером использования таких объектов - они используются для генерирования дохода своим владельцам. Это основополагающее качество и порождает особенности оценки коммерческой недвижимости. Стоимость недвижимости всегда была достаточно высокой, если сравнивать ее со среднестатистическим годовым доходом работника. Этот разрыв обусловил появление основной формы коммерческого использования недвижимости - аренду. Аренда - это передача объекта недвижимости в пользование лицу, не являющемуся собственником данного объекта, за оговоренную плату в пользу собственника объекта недвижимости. Примерами типовых объектов коммерческой недвижимости, основной формой использования которых могут являться офисные здания, торговые центры, склады, гостиницы, рестораны и т.п. Оценка всех этих объектов имеет свои особенности. Следует отметить, что поскольку главным характеризующим признаком коммерческой недвижимости является ее использование с целью извлечения дохода, то определенные объекты недвижимости могут переходить из группы в группу, в зависимости от текущего использования. Например, квартира в многоквартирном доме может использоваться собственником как для проживания, то есть удовлетворения собственной потребности в жилье, так и сдаваться в аренду, то есть использоваться для извлечения дохода. Во втором случае, в отличие от первого, эту квартиру следует рассматривать и оценивать как коммерческую

недвижимость. Таким образом, одна и та же недвижимость может использоваться и классифицироваться по-разному.

Способ использования недвижимости в рыночных условиях определяется величиной дохода, который может получить владелец недвижимого имущества при том или ином способе его использования. Очевидно, что расчетливый собственник, действующий в своих интересах, из всех возможных способов использования объекта недвижимости выберет тот способ, который принесет ему максимальный доход. На этом принципе «наилучшего и наиболее эффективного использования» и построена оценка коммерческой недвижимости, и именно он используется оценщиками при выборе модели доходов, получаемых от эксплуатации объекта оценки.

В ФСО №1 определены три основных подхода к оценке, на базе которых строятся конкретные методы оценки недвижимости:

- Доходный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки.
- Сравнительный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами - аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом - аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость.
- Затратный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с зачетом износа и устареваний. Затратами на воспроизводство объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий. Затратами на замещение объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекта с использованием материалов и технологий, применяющихся на дату оценки.

Правильный выбор подхода к оценке конкретного объекта недвижимости является залогом адекватной оценки. При развитом рынке и информационной инфраструктуре все три подхода теоретически должны давать одинаковую оценку стоимости недвижимости. Однако такая ситуация - довольно редкое явление. Это

связано с тем, что рынок недвижимости является несовершенным рынком.

Сегодня ситуацию на рынке складских услуг можно охарактеризовать как стабильно некачественную. В последние годы склады стихийно возникали на месте бывших овощных баз или пустующих промышленных цехов, которые просто хотелось чем-то занять. Основными показателями работы такого склада были цена и время разгрузки/погрузки. Качественные складские услуги не предоставлялись, поскольку не было ни должного опыта у складских операторов, ни, собственно говоря, осознанной потребности в таком сервисе у их клиентов. В основном груз находился на паллетах, разгрузка и погрузка не представляла трудностей, и учет был достаточно прост.

Точно так же развивались события и с собственными складами, например, при производстве. Увеличение оборота предприятий наряду с неумением управлять запасами и отсутствием каких бы то ни было складских технологий диктовало наращивание складских площадей.

Но по мере развитие бизнеса, уплотнения рынка сбыта и роста конкуренции любой товар, чтобы быть продаваемым, помимо приемлемых качества и цены, «потребовал добавки». И этой «добавкой» стал сервис. Многие компании теперь вынуждены отгружать продукцию клиентам не паллетами, а единицами. Причем товар должен быть тщательно подобран и столь же тщательно упакован. А некоторые клиенты требуют еще и особой маркировки. Имеют большое значение и сроки годности, а соответственно, и время комплектации и отгрузки и т.д.

Возросли требования не только непосредственно к складским операциям, но и к качеству учета, поскольку многие торгующие компании постоянно расширяют ассортимент и не являются дистрибьюторами каких-либо эксклюзивных товаров.

К таким быстро меняющимся условиям адаптировались лишь отдельные складские компании, причем в основном зарубежные фирмы, представленные на нашем рынке. Отечественные же операторы – владельцы складов – предоставляли клиентам право самостоятельно организовывать складские процессы, беря деньги только за аренду площадей.

Причины этого просты:

+неумение прогнозировать потребности рынка складских услуг и рассчитывать инвестиционные проекты;

- +неумение моделировать логистические складские процессы и выбрать оптимальную информационную и учетную систему;
- +надежда на то, что сложившаяся ситуация продлится еще долгое время;
- +отсутствие современной складской техники и складских технологий;
- +внедрение каких-либо новых технологий частями и бессистемно и т.д.

Большинство собственников складов объясняют свое нежелание что-либо менять тем, что инвестировав средства, могут не найти клиентов, что не понимают, для кого именно надо разрабатывать складские технологии. Но сервис – не природные ресурсы, продажа которых еще действительно долгое время будет очень рентабельной, а складской бизнес – не монополия (как, например, железные дороги или таможня). Поэтому отсутствие развития и движения вперед в недалеком будущем приведет к тому, что владельцы складов, которые ничего не меняют, вынуждены будут отказаться от этого бизнеса.

А ведь если бы сейчас существовали распределительные центры, предоставляющие качественный сервис, у них бы выстроились очереди из клиентов. Чтобы реально эту ситуацию понять, попытайтесь представить себе, что вам необходимо найти склад, который смог бы обеспечить:

- обработку нескольких тысяч наименований;
- комплектацию единицами;
- время подбора заказа – 2–3 часа;
- количество повреждений (потерь) – не больше 0,01% в месяц;
- возможность адаптации информационной системы с системой заказчика.

Операторов, которые способны все это выполнить, можно сосчитать по пальцам. А если еще прибавить, например, что время под разгрузкой и погрузкой не должно превышать получаса, то количество претендентов сократится практически до нуля. Поэтому сегодня многие торговые, производственные и дистрибьюторские компании занимаются непрофильным бизнесом – сами строят, оборудуют и обслуживают склады, имеют в них собственный персонал, учетную систему и т.д. В то время как практически все западные компании уже отказались от ведения непрофильного бизнеса, чтобы направить все усилия на основной вид



деятельности. Так что отечественным компаниям, предоставляющим складской сервис, стоит немного спрогнозировать рыночную ситуацию и заняться собственным развитием.

Основные проблемы подавляющего большинства существующих сегодня в стране складов известны:

- отсутствие необходимых услуг;
- несовершенный учет;
- плохой контроль движения товаров;
- устаревшая механизация и автоматизация;
- большие потери товара или ухудшение его качества в процессе складской обработки;
- низкая скорость обработки грузов;
- отсутствие системы оценки собственной работы и разработанных (а не взятых неизвестно откуда) критериев и их предельных значений;
- отсутствие статистики и, как следствие, анализа и возможности прогнозирования результатов работы;
- длительное оформление сопроводительных документов и т.д.

До сих пор ощущается также дефицит квалифицированных специалистов не только в области складской логистики, но и в логистике вообще. Прежде всего он проявляется в обоюдной неудовлетворенности: компании, пользующиеся логистическими услугами, недовольны сотрудниками, которые ответственны за их предоставление, а провайдеры услуг жалуются, что у клиентов нет специалистов, понимающих и способных оценить уровень сервиса. Объясняется это тем, что на общепринятом уровне под специалистами по логистике подразумевают то таможенных брокеров, то складских работников, то просто водителей грузовых автомашин. А это отражается и на среднем уровне зарплаты логистов, и престиж профессии пока находится не на должном уровне.

Однако положительная тенденция явно прослеживается. Уже сегодня многие понимают, что квалифицированный специалист по складской логистике должен знать не только, например, конструкцию стеллажей, но и глубоко понимать

экономические законы, а также быть хорошо знаком с теорией вероятности и математической статистикой, без чего невозможно реализовать на практике такой аспект складской логистики, как управление запасами.

Не лучше обстоят дела и с автоматизацией. На отечественных складах она если и применяется, то фрагментарно, без внедрения целостной системы управления. Нередко можно встретить «доморощенные» информационные системы, которые зависят от квалификации собственных программистов. Такую автоматизацию нельзя принимать всерьез. Разработка и внедрение системных продуктов в области автоматизации требует определенных инвестиций, а в связи с тем же отсутствием квалифицированных кадров никто не может точно оценить сроки их возврата. Да и хозяева складов еще не готовы вкладывать деньги в качественное развитие складского хозяйства.

Необходимость автоматизировать склад зависит не от его размера, а от товаров, которые на нем обрабатываются. Если это коммерческий склад (а не собственный при определенном производстве, когда заранее известна вся номенклатура), то автоматизация представляется целесообразной, так как это дает возможность лучше адаптироваться к постоянно меняющимся внешним условиям.

Более того, сама конструкция и планировка склада должны быть разработаны таким образом, чтобы предполагалась возможность расширения круга выполняемых функций без принципиальной реконструкции.