



Термин «цена» часто используют как синоним стоимости, хотя это разные понятия. Под ценой понимается определенная денежная сумма, передаваемая покупателем продавцу в обмен на вещь в реальной или предполагаемой сделке. Цена, которую покупатель готов уплатить за вещь, определяется его собственными представлениями о ее полезности. С другой стороны, продавец, определяя цену, которую он готов получить за вещь, руководствуется собственными соображениями о полезности вещи, с которой он расстается.

Тем самым цена в любой предполагаемой или реальной сделке, безусловно, определенным образом связана со стоимостями вещей в пользовании для конкретных покупателя и продавца. Однако в каждой конкретной сделке цена определяется суждениями двух конкретных людей, в то время как стоимость в обмене - это оценка вещи рынком. Поэтому, несмотря на возможные количественные совпадения, цена и стоимость в обмене не тождественны: при одной и той же стоимости вещь может быть продана по самым различным ценам.

Цена объекта недвижимости - это цена конкретной свершившейся сделки купли-продажи объекта недвижимости. Ввиду того, что цена в любой реальной и предполагаемой сделке определенным образом связана со стоимостью объекта недвижимости, часто этот термин используется как синоним стоимости в обмене.

Цена сделки может значительно отличаться от рыночной стоимости. Эта разница, именуемая «поправка на сделку», зависит от ряда причин, например наличия аналогов или стабильности рынка. Цена сделки формируется под воздействием личных представлений участников сделки и не поддается прогнозам.

Рыночная стоимость объекта недвижимости - расчетная денежная сумма, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, согласен был бы продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его приобрести, согласен был бы его приобрести. То есть, это наиболее вероятная цена, по которой он может быть продан на открытом рынке в условиях конкуренции. При этом предполагается что стороны располагая всей необходимой информацией, действуют разумно, без принуждения, а на величине сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. Определенная таким образом рыночная стоимость является предметом для торга и содержит диапазон колебаний как в сторону повышения, так и понижения. Стоимость - расчётная величина ценности конкретных товаров и услуг (а не факт оплаты денежной суммы) в конкретный

момент времени, соответствующая выбранной базе. Условием возникновения стоимости есть проявление таких свойств объекта как полезность, спрос, передаваемость и дефицитность.

Стоимость имущества определяется составом получаемых прав на объект. Передача имущественных прав осуществляется в процессе купли-продажи, обмена, дарения, получения в наследство, изъятия, предоставления в аренду, владения, прочее. Начнем с рыночной стоимости.

Рыночная стоимость - это расчётная денежная сумма, преобладающая на открытом и конкурентном рынке, за которую возможна передача имущественных прав на объект от продавца типичному покупателю на дату оценки, после проведения соответствующего маркетинга, при условии, что каждая из сторон действовала со знанием дела, расчётливо и без принуждения. Эта стоимость определяется без затрат, связанных с продажей (т.е. затрат на предпродажную подготовку, оценку и т.п.) и уплатой налогов.

Рыночная стоимость определяется при условии наиболее эффективного использования объекта. Такая стоимость - это стоимость в обмене. Рыночная стоимость предполагает обмен денег на имущество. При этом фиксируется дата, на которую действителен этот обмен. Два участника сделки (продавец и покупатель) действуют обдуманно, адекватно, без принуждения с учётом состояния рынка. И если сделка состоялась, то возникает понятие цены.

Цена - мера обмена товар-деньги; экономическое понятие общественных отношений между продавцом и покупателем в процессе обмена товара. Это денежная сумма на дату, которая фиксирует факт предложения или уплаты в обмен на передачу имущественных прав на товар. При разных условиях продажи цена (может быть различной) определяется составом прав (частичные или полные), условиями финансирования (временем проведения расчётов, условиями кредита), и не совпадать со стоимостью. Цена на дату оценки определяется рыночной или другой стоимостью и затратами, которые связаны с продажей, налогами и условиями продажи. Существуют следующие разновидности цен: аукционная (в основе рыночная цена, но может быть иной в зависимости от конъюнктуры локальных рынков), государственная, контрактная, мировая, оптовая, розничная, спроса, предложения, фьючерсная и другие.

Специальная стоимость - стоимость надбавки к рыночной стоимости, которая формируется при наличии нетипичной мотивации или особенной заинтересованности покупателя. Такая стоимость возникает при наличии покупателей, которые нейтральны или склонны к рискам.

Ликвидационная стоимость - денежная сумма, которая реально может быть получена от продажи имущества в сроки, недостаточные для проведения адекватного маркетинга в соответствии с определением рыночной стоимости. Другие случаи, когда требуется определение ликвидационной стоимости, могут быть предусмотрены законодательством в части принудительного и сжатого срока продажи имущества.

Восстановительная стоимость - расчётная сумма затрат на создание в современных условиях (на дату оценки) точной копии объекта оценки с использованием аналогичных материалов, стандартов, технологий, которые применялись на дату изготовления.

Инвестиционная стоимость - стоимость для конкретного инвестора с учётом его требований и цели инвестирования (не путать с понятием рыночная стоимость инвестиционного имущества).

Для того чтобы разобраться со стоимостью недвижимости, следует выделить следующие социальные и экономические факторы, влияющие на нее. Стоимость недвижимости создают четыре фундаментальных фактора, действующих на рынке: спрос на недвижимость со стороны платежеспособных покупателей; полезность; ограниченность предложения; отчуждаемость объектов недвижимости.

Покупателей коммерческой недвижимости интересует одна простая вещь - доход от использования данного объекта. Доход есть выраженное в деньгах отдача имущества. При этом следует учитывать, что: чем выше размер дохода, тем лучше; чем выше надежность получения дохода, тем лучше; чем дольше вы получаете доход, тем лучше. Следовательно, для определения стоимости недвижимости оценщик должен принять во внимание размер, риск и период, связанный с получением дохода от использования данного имущества.

Оценка стоимости предприятия - это процесс оценки предприятия как единого функционирующего комплекса, приносящего прибыль. Этот процесс включает в себя обоснованную оценку основных фондов и оборотных средств, материальных и нематериальных активов, текущих и будущих доходов предприятия на определенный момент времени. В зависимости от цели функций оценки различают отдельные виды оценочной стоимости предприятия. Например, при сделках купли - продажи предприятия или его части важно оценить его рыночную стоимость; при осуществлении инвестиций - инвестиционную стоимость; при страховании имущества предприятия - стоимость восстановления; при кредитовании - залоговую стоимость; при ликвидации предприятия - ликвидационную стоимость.

При проведении оценки необходимо определить каждый компонент имущества, влияющий на стоимость, включая нематериальные (неосязаемые) факторы. Примером влияния нематериальных факторов может быть общее впечатление от

объекта недвижимости. Внутреннее оформление здания может быть средним, однако хорошее впечатление, произведенное его внешним оформлением, может быть очень важным для покупателя. Другим примером неосозанного фактора может быть хорошая репутация застройщика. Престижный тип квартир в каком-либо районе прибавит стоимость квартирам, расположенным рядом, но построенным другими застройщиками. Квартиры, предлагаемые для перепродажи отдельными владельцами, будут иметь меньшую цену, чем квартиры, продаваемые при поддержке серьезной рекламной компании.

Необходимо установить стоимость в денежном выражении таких нематериальных активов и рассмотреть объект оценки с точки зрения типичного покупателя, с учетом предложения аналогичных объектов недвижимости в сходном окружении на момент оценки. При оценке необходимо учитывать потенциальные потребности и желания типичного покупателя. Стоимость таких возможностей потом должна быть переведена в денежную форму с учетом их вклада в суммарную стоимость.

Рыночная стоимость - это наиболее вероятная цена, которую можно получить от продажи имущества на конкурентном и открытом рынке при соблюдении условий «равновесия», т.е. продавец и покупатель действуют рационально, информированы, а при обсуждении цены стороны не испытывают давления каких-либо чрезвычайных обстоятельств.

Данное определение стоимости включает представление о «нормальной» (равновесной) сделке как о передаче титула собственности от продавца к покупателю в определенный момент времени при выполнении следующих условий: мотивация продавца и покупателя является типичной; обе стороны хорошо информированы, например квалифицированными консультантами, и действуют целесообразно пониманию своего интереса; имеется достаточное время, чтобы выявить реакцию рынка на сделанное предложение; платеж осуществляется наличными деньгами или другим наличным способом; компенсация продавцу за отчуждаемое имущество полностью представлена договорной ценой без каких-либо дополнительных уступок и связанных льгот. Стоимость коммерческой недвижимости редко можно получить непосредственно от сравнения сходных продаж, потому что влияние различных сил очень трудно выделить и количественно определить.

Стоимость такого вида недвижимости подвержена действию рыночных сил на гораздо большей территории, чем, например, жилая недвижимость. Для крупных объектов доходной недвижимости границы рынка могут охватывать территорию всего региона и даже республики. Зачастую инвесторы часто используют для себя объекты, находящиеся за тысячи километров от их штаб-квартиры.

Поправки к стоимости налогов должны быть сделаны с учетом условий финансирования. Не требуется поправок к ценам, если часть стоимости уплачивается продавцом, и это является обычным для данного рынка. Поправки не должны производиться механически, они должны учитывать рыночную реакцию на условия финансирования. Продажная цена может отличаться от рыночной стоимости, особенно если отсутствуют те или иные условия равновесия. Например, продавец вынужден соглашаться на сделку, уступая в цене, потому что у него нет достаточно времени для выявления реакции рынка. Или для покупателя приобретение именно данного объекта недвижимости имеет особую привлекательность, вызванную, к примеру, налоговым регулированием. На продажную цену оказывают влияние также стоимость и доступность ипотечного кредитования.

Рассмотрим случай, когда недвижимость используется в качестве объекта инвестированная. Капитал преследует цель воспроизвести себя с приращением. Недвижимое имущество представляет собой прекрасный инструмент для генерирования дохода. Типичный инвестор, вкладывая в недвижимость, стремится получить наряду с возвратом вложенного капитала еще и прибыль на вложенный капитал. Инвестор так же хотел бы, чтобы были компенсированы все затраты на получение дохода. Для настоящего инвестора все иные удовольствия, связанные с владением собственностью, не имеют сколько-нибудь существенного значения.

Анализируя объект недвижимости для определенных инвестиционных целей, инвестор может иметь в виду рыночную стоимость, однако чаще он обращает внимание на условия финансирования, потенциальное будущее использование и будущую стоимость. Эти факторы сравниваются с альтернативными возможностями инвестиций для определения инвестиционной стоимости. Данный вид стоимости соотносится с индивидуальным инвестором, обезличенной и отражающей наиболее вероятное поведение на рынке.

Например, крупная страховая компания приобретает инвестиционный объект с целью получения долгосрочных преимуществ. Торговое здание со сроком аренды на 20 лет предлагается за цену, определенную на основе 9% нормы капитализации. Данная стоимость является текущей рыночной стоимостью, и данное капиталовложение может обеспечить внутреннюю эффективность капиталовложений (внутренняя норма прибыли) на уровне 11% за 20-летний период.

В приведенном примере, даже несмотря на то, что инвестиционная стоимость основывалась на 11%-ой внутренней норме прибыли, компания может изменить свое значение критерия инвестиционной стоимости с учетом приоритета ликвидности. Перед тем как приобрести здание, компания обнаруживает, что она

может купить 20-летние облигации, выпущенные арендатором с выплатой 11%-годовых. Поскольку облигации более ликвидны, чем торговый центр, вполне вероятно, что инвестиции будут произведены в ценные бумаги.

Принципы оценки недвижимости. Процесс оценки недвижимого имущества заключается в оценке стоимости имущественных прав владельца. Право использовать земельный участок представляет для собственника земли важный момент при определении стоимости участка. При определении своей точки зрения оценщик должен встать так же и на позицию покупателя, понять, какую ценность для него представляет владение данной собственностью и почему. В случае с коммерческой недвижимостью ответ содержится в принципе отдачи от инвестиций после погашения операционных расходов. Знание экономических принципов необходимо для понимания приемов и процедур оценки коммерческой недвижимости.

Принцип спроса и предложения. В любой области хозяйственной деятельности стоимость товара подвержена влиянию закона спроса и предложения. Это так же верно и для рынка недвижимости.

Если предложение падает или растет спрос, стоимость имущества возрастает. Последний коммерческий лот, находящийся в желаемом районе, обычно будет котироваться выше, чем первый проданный лот. Вызванная многими причинами ограниченность предложения привлекательных для вложения денег объектов недвижимости будет увеличивать спрос, а следовательно, и стоимость.

Принцип изменения. Все природные и социально-экономические условия меняются, любая собственность испытывает на себе воздействие этих изменений. Недвижимое имущество подвержено таким рыночным изменениям, как доступность ипотечного кредита на разумных условиях и соответствующие прирост или сокращение эффективного спроса на рынке недвижимости.

Застой на рынке потребительских товаров в течение длительного времени или высокие процентные ставки будут негативно отражаться на конъюнктуре рынка недвижимости. Внешние силы, такие как погода, пожары, засуха, ураганы, землетрясения и другие природные явления, могут нанести материальный урон. и т.д.....