МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

А.Н.Асаул, М.А.Икрамов, М.М.Мирахмедов, В.У.Ёдгоров

ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ташкент - 2010

ББК 65.26я 73
УДК 330 (075.8)

Асаул А.Н., Икрамов М.А., Мирахмедов М.М., Ёдгоров В.У.

Экономика недвижимости. Учебник. Под. общ. Редакцией проф. Икрамова М.А. – Т.: Узбекистан, 2010. – 505

В учебнике изложены теоретические основы и практика экономики недвижимости, раскрыты необходимые для понимания сущности объектов недвижимости термины; показаны роль и место рынка недвижимости как части современной экономики Узбекистана, рассмотрены основы регулирования рынка недвижимости, представлены все основные схемы инвестирования недвижимости. Структура и содержание учебника отвечают требованиям Государственного образовательного стандарта высшего образования программе курса «Экономика недвижимости» для студентов бакалавриатуры 55080900 «Экспертиза и управление недвижимостью». Учебник может быть полезным для обучающихся по направлениям архитектуры и строительства, а также широкому кругу читателей, интересующихся проблемами и тенденциями развития рынка недвижимости в современных экономических условиях.

Рецензенты: Зияев М.К., д.э.н., проф., проректор Ташкентской Банковской академии
Туйчиев Н.Ж., д.т.н., профессор Ташкентского архитектурно-строительного института

ISBN 978-5-222-11336-3

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 5

РАЗДЕЛ I ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Глава 1. ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ 9

1.1. Отнесение материальных объектов к недвижимым 11

1.2. Особенности и признаки объектов недвижимости 20

1.3. Жизненный цикл объектов недвижимости 27

1.4. Износ объектов недвижимости 37

Глава 2. ЗЕМЛЯ - БАЗИС В ТЕОРИИ И ПРАКТИК НЕДВИЖИМОСТИ 42

2.1. Сущность земельного участка. Государственный земельный кадастр 43

2.2. Целевое назначение земель в Республике Узбекистан 51

2.3. Городское пространство и зонирование земель поселений 65

2.4. Земельные отношения и основы землеустройства 77

Глава 3 ХАРАКТЕРИСТИКИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ 102

3.1. Система классификаций объектов недвижимости 102

3.2. Классификация жилых объектов недвижимости 110

3.3. Классификация коммерческих объектов недвижимости, приносящих доход 124

3.4. Характеристика коммерческих объектов недвижимости,создающих условия для получения прибыли 144

РАЗДЕЛ II РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ

Глава 4. ОСОБЕННОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 157

4.1. Сущность и инфраструктура рынка недвижимости 157

4.2. Субъектная структура рынка недвижимости 166

4.3. Рынок недвижимости как интегрированная категория 176

Глава 5. СДЕЛКИ С ОБЪЕКТАМИ СОБСТВЕННОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ 184

5.1. Право собственности на объекты недвижимости 184

5.2. Вещные и обязательные права на земельные участки 193

5.3. Виды сделок с объектами недвижимости 195

5.4. Разгосударствление и приватизация в Республике Узбекистан 203

5.5. Аренда объектов недвижимости 216

Глава 6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 222

6.1. Правовые основы рынка недвижимости 222

6.2. Государственная регистрация прав на недвижимость 234

6.3. Налогообложение объектов недвижимости 240

РАЗДЕЛ III УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

Глава 7. ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ 248

7.1. Суть процесса управления и эксплуатации объектов недвижимости 248

7.2. Доверительное управление 261

7.3. Управление жилыми объектами недвижимости 271

7.4. Аренда как метод эффективного управления объектами недвижимости 280

Глава 8. УПРАВЛЕНИЕ, ОСНОВАННОЕ НА СТОИМОСТИ 290

8.1. Оценочная деятельность в Республике Узбекистан. Принципы развития оценочной деятельности в Республике Узбекистан 290

8.2. Виды стоимости объектов недвижимости и факторы, влияющие на их цену 302

8.3. Принципы оценки объектов недвижимости

8.4. Методы оценки объектов недвижимости 317

Глава 9. ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ 324

9.1. Затратный подход 324

9.2. Сравнительный подход 330

9.3. Доходный подход 335

9.4. Этапы оценки. Основные ошибки при оценке объектов недвижимости 345

РАЗДЕЛ IV ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Глава 10. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ 358

10.1. Профессиональные участники рынка недвижимости 358

10.2. Развитие объектов недвижимости 363

10.3. Риэлторская деятельность 373

10.4. Страхование на рынке недвижимости 384

Глава 11. ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ 395

11.1. Субъекты и источники инвестирования 395

11.2. Инвестирование, основанное на корпоративных заимствованиях 402

11.3. Государственное регулирование деятельности инвестиционных фондов в Республике Узбекистан 411

11.4. Паевые инвестиционные фонды недвижимости 421

11.5. Лизинг объектов недвижимости 427

Глава 12. КОМБИНИРОВАННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА 442

12.1. Ипотечное кредитование жилой недвижимости 442

12.2. История развития ипотечного кредита 471

12.3. Порядок получения ипотечного кредита на жилищное строительство, реконструкцию и приобретение жилья в Республике Узбекистан 475

12.4. Ипотечный рынок 487

12.5. Накопительные и потребительские схемы финансирования жилья в мире 492

12.6. Долевое участие в строительстве жилья 495

Рекомендуемая литература 500

ПРЕДИСЛОВИЕ

Состояние на рынке недвижимости влияет на протекание многих экономических процессов, без этого рынка невозможно повышение инвестиционной активности. Поэтому рынку недвижимости в структуре экономики народного хозяйства принадлежит особая роль и место.

В 2010 г. в Узбекистане Программа ускоренного развития строительства жилья и социальной инфраструктуры на селе выполняется ускоренными темпами. Только в 2009 г. направлено свыше 2,6 триллиона сумм за счет всех источников финансирования, создана система банковского льготного кредитования, усилены проектные институты, создана специализированная инвестиционная компания. В рамках Инвестиционной программы 2010 г. на жилищное строительство в качестве льготных кредитов населению, …предусмотрено выделить 250 млрд. сумов…»[1].

Учебник по основам «Экономики недвижимости» подготовлено в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего образования на основании требований к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки специалистов экономических специальностей, а именно соответствует программе дисциплины «Экономика недвижимости», предусмотренного учебным планом направления образования бакалавриата 5580900 «Экспертиза и управление недвижимостью». Данный учебник подготовлен учеными Санкт-Петербургского инженерно-экономического университета, Ташкентских автомобильно-дорожного и архитектурно-строительных институтов на основе действующих договоров о творческом содружестве. Использованы Законы, нормативные документы как России, так и Республики Узбекистан, касающиеся организации и экономики строительства, а также недвижимости.

Учебник будет полезным также студентам направлений обучения: 5340100 - «Экономика (Строительство)»; 5341100 - «Менеджмент (Строительство)» и специальностей магистратуры: 5580901 - “Оценка недвижимости”; 5580902 - “Техническая оценка зданий и сооружений”; 5А580206 – «Организация строительства и экономика», аспирантам и преподавателям технических ВУЗов, научным работникам в области экономики недвижимости, а также специалистам, занимающихся вопросами риэлтерства.

Авторы выражают искреннюю благодарность рецензентам и всем тем, кто помогал в подготовке рукописи. Авторы с готовностью учтут замечания и пожелания в будущих изданиях.

[1] И.Каримов. Наша главная задача – дельнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа. –Ташкент, «Узбекистан», 2010 г. -71с.

ВВЕДЕНИЕ

Главная характеристика понятия «недвижимость» - это имущество, использование которого по назначению и без ущерба его характеристикам и ценностным свойствам, исключает его перемещение. К ним относятся: здания, сооружения, земельные участки и иное имущество, прикрепленное к земле и связанное с ней.

Слово «**недвижимость**» по некоторым соображениям образовалось в русском языке из трех слов: «**неподвижный**», «**имущество**» («**имение**»), «**собственность**».

Часто наряду со словом «недвижимость» используют словосочетание «недвижимое имущество», подчеркивая не только прикрепление имущества к земле, но и ее принадлежность на правах собственности. Таким образом, «недвижимость» обладает следующими свойствами: неподвижность; принадлежность кому-либо; принадлежность на праве собственности.

Основная задача дисциплины «Экономика недвижимости» - дать студентам - будущим экономистам-менеджерам различных сфер и уровней управления систематизированные сведения об экономических процессах, связанных с недвижимым имуществом физических и юридических лиц, о научном методе, обеспечивающим эффективность этой сферы деятельности и рассчитана на большой объем самообразования.

В учебнике, состоящем из четырех разделов и двенадцати глав, рассматриваются сущность, понятия, содержание, система классификаций, субъектная структура и инфраструктура рынка недвижимости, проблемы функционирования недвижимости и воздействие совокупных и частных инструментариев на экономику недвижимости, даются принципы и методы оценки стоимости объектов недвижимости и факторы, влияющие на их цену, разгосударствление и приватизация в Республике Узбекистан, правовые основы и регистрация прав на недвижимость, налогообложение объектов недвижимости, а также процесс, виды и методы управления и эксплуатации объектов недвижимости, риэлтерская деятельность, страхование, субъекты и источники инвестирования на основе корпоративных заимствований инвестиционных фондов, паевые инвестиционные фонды, лизинг, а также кредитования включая ипотечное кредитование жилой недвижимости.

Затронутые в учебнике вопросы анализируются применительно к строительству и коммунальному хозяйству.

Каждая глава сопровождается целью, задачами, что должен знать, уметь и владеть навыками обучаемый в результате её изучения.

При написании учебника использована отечественная и иностранная литература, действующие законы, посвященные становлению и развитию рынка недвижимости, а также накопленный опыт при чтении лекций по «Экономике недвижимости» и практической оценочной работы.

РАЗДЕЛ I
ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

После изучения раздела студенты должны:

ЗНАТЬ:

· экономическое, юридическое содержание, сущность и различие понятий «объект недвижимости», «недвижимость», «недвижимое имущество»;

· понятие «основные фонды» как экономическую и правовую категорию;

· сущностные характеристики объектов недвижимости;

· стадии жизненного цикла объектов недвижимости;

· основные принципы классификации объектов недвижимости;

· особенности предприятия как особого объекта недвижимости;

· процесс реализации предприятия как особого объекта недвижимости;

· категории земель;

· сущность землеустройства.

УМЕТЬ:

· давать характеристику жилого объекта недвижимости;

· определять и объяснять сущность любого объекта недвижимости как блага, либо как источника дохода;

· высказывать свою точку зрения по поводу развития отдельных секторов коммерческих объектов недвижимости региона.

ВЛАДЕТЬ:

· специальной экономической терминологией и лексикой данного раздела;

· законодательными основами характеристики и действия кондоминиумов.

Глава 1.

ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ

Изучение объектов и рынка недвижимости предполагает семантический (смысловой) анализ слов и выражений, отражающих их сущность. В Гражданском кодексе недвижимость определяет правовые отношения объекта недвижимости как объекта собственности. Под термином «имущество» понимается совокупность имущественных прав, принадлежащих определенному лицу, т. е. это материальный объект гражданского права, прежде всего права собственности (ст. 164-173 ГК РУз.). Соответственно понятия «недвижимость» и «недвижимое имущество» определяют правовые отношения объекта собственности (недвижимости), т. е. совокупность прав на объект недвижимости. Деление объектов на недвижимое и движимое имущество (ст. 83 ГК РУз.) также проведено по основанию, связанному с правом (законом), а не в соответствии с их физической сущностью.

«Недвижимое имущество – это любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней».[1]

«...имущества являются недвижимыми по их природе, или в силу их назначения, или вследствие предмета, принадлежность которого они составляют».[2]

«Недвижимое имущество – реальная земельная и вся материальная собственность. Включает все материальное имущество под поверхностью земли, над ее поверхностью или прикрепленное к земле».[3]

---

[1] Оксфордский толковый словарь по бизнесу. – М., 1995. С. 543.

[2] *Кулагин М.* Предпринимательство и право: опыт Запада / Под ред. проф. Е. А. Суханова. – М., 1992. С. 110–115.

[3] *Розенберг Д.* Инвестиции: Терминологический словарь / Университет Рутджерс (США). – М., 1992. С. 268.

«Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги».[1]

Во всех приведенных определениях речь идет о земле и всем, что неразрывно с ней связано. При делении по физической сущности объекты недвижимости следовало бы классифицировать как связанные с землей и не связанные с землей.

До XIX в. в Средней Азии были широко распространены понятия *имущества,, хозяйства, поместье*, что определялось как собственность в виде земельного владения помещика, обычно с усадьбой. В советской экономике до недавнего времени понятие *недвижимость* не применялось, было лишь известно, что «“недвижимость” (это) в феодальном и буржуазном праве земельные участки, стоящие на них капитальные здания, сооружения и некоторые другие объекты».

История терминологии английского языка позволяет выявить следующие значения понятий *estate, property, real*:

В современной теории и практике рынка недвижимости в США различают такие понятия, как *физический объект* (*real estate*) и *правовые отношения* (вещные права), связанные с недвижимостью (*real property*).

Соответственно если мы говорим о физической сущности объектов недвижимости, необходимо употребление понятия «объект недвижимости», а если мы подразумеваем правовые отношения (владение, пользование, распоряжение, т.е. собственность) более корректно будет употреблять термины «недвижимое имущество» или «недвижимость».

- *estate* – поместье, имение, имущество, состояние;
- *property* – собственность, право собственности, свойство, качество;
- *real* – действительный, реальный, настоящий, натуральный, неподдельный, непритворный (эконом.), реальный (юрид., эконом.), **недвижимый** (фило-

[1] Свод законов Российской империи: Свод законов гражданских. – Пг., 1914. Т. 10. Ч. 1. С. 71.

соф.), вещественный, материальный (специальн.), истинный (юрид.), вещный (математ.), вещественный, действительный.

Вышеприведенные положения позволяют прийти к следующим выводам:

1. Английская интерпретация недвижимости имеет отдаленные по смыслу термины *estate* и *property*, каждый из которых вместе с термином *real* образует отдельные понятия, характеризующие соответственно **физический объект** и **совокупность прав** (владение, пользование, распоряжение, т. е. собственность).

2. Понятия «недвижимость» и «недвижимое имущество» больше определяют правовые отношения, чем характеризуют физический объект. Говоря о физической сущности объектов, более корректным будет употребление понятия *объекты недвижимости*, а не *недвижимое имущество* или *недвижимость*.

1.1. Отнесение материальных объектов к недвижимым.

На территориях бывших союзных республик до обретения независимости (в Узбекистане до введения в действие первой части ГК РУз)[1] в экономической теории и хозяйственной практике понятие *объект недвижимости* отсутствовало, а использовалось понятие *основные фонды*. *К основным фондам отнесены предметы производственного и непроизводственного назначения* (здания, сооружения, жилые помещения, машины, оборудование, взрослый рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и т. д.), *которые в своей натуральной форме функционируют и используются в народном хозяйстве на протяжении ряда лет и в течение всего срока службы не теряют своей потребительской формы.* Основные фонды (без машин и оборудования) – составная часть недвижимого имущества, но это понятие является более узким, поскольку в составе основных фондов не учитывается земля. Выведение земли за рамки

[1] Постановления Президента РУз. «Об утверждения первой части Гражданского кодекса РУз» №163-1 от 21 января 1995 г.

товарно-денежных отношений привело к трансформации понятия «объект недвижимости» в понятие «основные фонды».

В соответствии с законом «О государственной статистике» РУз. [1] и Национальным стандартом бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ) N 5 "Основные средства" [2] в Узбекистане введен в действие новый классификатор основных фондов (ОКОФ), который применяется организациями, предприятиями и учреждениями всех форм собственности. Объекты классификации в ОКОФ – основные фонды, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода (но не менее одного года и стоимостью свыше 100 МРОТ) для производства товаров или оказания услуг.

Основные фонды делятся на материальные и нематериальные (рис. 1.1). К *материальным* относятся здания, сооружения, машины и оборудование, жилища, транспортные средства, многолетние насаждения, продуктивный скот и т. д

Не являются основными фондами временные сооружения, приспособления и устройства, затраты на возведение которых относятся на себестоимость строительно-монтажных работ в составе накладных расходов. Эта классификация описывает практически все типовые объекты основных фондов.

Здания (кроме жилых). В состав зданий входят строительно-архитектурные объекты, назначением которых является создание условий для производственного процесса, социально-культурного обслуживания, хранения материальных ценностей. Основными конструктивными частями зданий являются фундамент, несущие и ограждающие конструкции, а также крыша.

Если здания примыкают друг к другу и имеют общую стену, но каждое из них представляет собой самостоятельное конструктивное целое, их считают отдельными объектами. Наружные пристройки к зданию, имеющие самостоятельное хозяйственное значение, отдельно стоящие здания котельных, а также надворные постройки (склады, гаражи, ограждения, сараи, заборы, колодцы и

[1] - Закон Республики Узбекистан «О государственной статистике» РУз. 2 сентября 1993 г
[2] - НСБУ N 5 "Основные средства" Утвержден Приказом министра финансов РУз. от 09.10.2003 г. N 114 и зарегистрирован Мин. Юстицией 20.01.2004 г. N 1299.

пр.) являются самостоятельными объектами. Встроенные помещения, назначение которых иное, чем назначение здания, входят в состав этого здания.

Рис. 1.1. Основные фонды и их классификация

Встроенные помещения могут предназначаться для магазинов, столовых, парикмахерских, ателье, пунктов проката, детских садов, яслей, отделений связи, банков или иных организаций.

В состав зданий входят внутренние коммуникации, необходимые для их эксплуатации: система отопления с оборудованием, включая котельную уста-

новку (если последняя находится внутри здания); внутренняя сеть водопровода, газопровода, канализации со всеми устройствами; внутренняя сеть силовой и осветительной электропроводки со всей осветительной арматурой; внутренние телефонные и сигнализационные сети; вентиляционные устройства общесанитарного назначения; подъемники и лифты. Водо-, газо-, теплопроводные устройства, а также устройства канализации включают в состав зданий начиная от вводного вентиля или тройника либо от ближайшего смотрового колодца в зависимости от места присоединения подводящего трубопровода. Проводку электрического освещения и внутренние телефонные и сигнализационные сети включают в состав здания, начиная от вводного ящика или кабельных концевых муфт, либо от проходных втулок. Фундаменты под котлами, генераторами, станками, машинами, аппаратами и пр., расположенными внутри зданий, не входят в их состав (кроме фундаментов крупногабаритного оборудования), а включаются в состав тех объектов, в которых они используются. Фундаменты крупногабаритного оборудования, сооруженные одновременно со зданием, входят в состав здания. Для объектов такого типа используется термин «специализированные здания». Передвижные домики производственного (мастерские, котельные, кухни, АТС и др.) и непроизводственного (жилые, бытовые, административные и пр.) назначения относятся к зданиям. Автомобили, автомобильные и тракторные прицепы, железнодорожные специализированные и переоборудованные вагоны, основным назначением которых является выполнение производственных функций (лаборатории, клубы, конторы и пр.), считаются передвижными объектами соответствующего назначения и учитываются как здания.

Жилье. К нему относятся здания, предназначенные для постоянного проживания, передвижные щитовые домики, плавучие дома, прочие здания (помещения), используемые в качестве жилья, а также исторические памятники, идентифицированные в основном как жилые дома.

Сооружения. К ним относятся инженерно-строительные объекты, предназначенные для создания и выполнения технических функций (шахты, тонне-

ли, нефтяные скважины, дороги, плотины, эстакады и т. д.) или для обслуживания населения (стадионы, бассейны, сооружения городского благоустройства и т. д.). В состав сооружений входят все устройства, составляющие с ними единое целое. Например, при определении восстановительной стоимости очистных сооружений в состав объекта включаются кроме самого здания насосное оборудование, бункера-отстойники, грязеотстойники, фильтры, нестандартное и электротехническое оборудование и пр.

Сооружения как объекты недвижимости можно классифицировать как *градостроительные* (наземные и подземные сооружения), *энергообеспечивающие* (нефтяные базы, теплоэлектростанции), *инфраструктурные* (транспортные и терминальные сооружения), *промышленные* (доменные и мартеновские печи, стапели, эллинги), *экологические* (заводы по утилизации отходов и очистные сооружения) и *специальные сооружения военно-промышленного комплекса. Передаточные устройства* (нефте- и газопроводы, линии электропередачи) широко используются как технологические сооружения топливно-энергетических комплексов гражданского и промышленного назначения.

Общественные и производственные здания, градостроительные и технологические сооружения различаются по видам, типам и проектным решениям. Многие из них являются уникальными. По некоторым данным, уже к 1970 г. в стране существовало более 5 тыс. видов и типов зданий по вместимости, входящих в зависимости от назначения в 17 основных групп.

Наиболее высокой степенью организационной и технической сложности отличаются промышленные комплексы, в которых использование объектов недвижимости жестко подчинено требованиям производственного цикла и технологического процесса. Этим объектам присущи высокая энергонапряженность и значительная материалоемкость. *Капиталоемкостью* отличаются подземные и наземные градостроительные сооружения, производственные здания, цеха топливно-энергетического и машиностроительного комплексов, дома культуры и отдыха, театры, цирки, планетарии, зоопарки, ботанические сады и т. д. *Энергоемкость* характерна для технологических сооружений, производства цветных

и черных металлов; городских сооружений, обеспечивающих водоснабжение, подачу тепла и электроэнергии (ТЭЦ).

Многолетние насаждения. К ним относятся (независимо от возраста): плодово-ягодные, технические, защитные, декоративные и озеленительные насаждения всех видов; искусственные насаждения ботанических садов, других научно-исследовательских учреждений и учебных заведений для научно-исследовательских целей. Объектом классификации данного подраздела являются зеленые насаждения каждого парка, сквера, сада, улицы, бульвара, двора, территории предприятия и т. п.

Перечень нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности, критерии, определяющие правомерность отнесения объекта к нематериальным активам, а также правила формирования информации о нематериальных активах определены Национальным стандартом бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ) N 7 "Нематериальные активы".[1]

Гражданский кодекс Республики Узбекистан — далее ГК РУз (ст. 83) — определяет, что к недвижимому имуществу относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, *объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба и изменения назначения невозможно*, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимости относятся и предприятия как имущественные комплексы.

Таким образом, отличительной особенностью объектов недвижимости является их неразрывная связь с землей, что предполагает ее значительную стоимость (при этом сами по себе земельные участки также рассматриваются в качестве объектов недвижимости). *Вне связи с земельными участками объекты недвижимости теряют обычное назначение и понижаются в цене.*

Так, не рассматриваются в качестве объектов недвижимости деревья, выращиваемые в специальных питомниках, или дома, предназначенные под снос.

---

[1] НСБУ N 7 Утвержден Приказом министра финансов РУз. от 25.03.2005 г. N 35, зарегистрированным министерством юстиций 27.06.2005 г. N 1485.

По происхождению различают объекты недвижимости:

- созданные природой без участия человека;
- являющиеся результатом труда человека;
- созданные трудом человека, но связанные с природной основой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут.

Одним из неурегулированных в полной мере остается вопрос об отнесении к объектам недвижимости предметов, не имеющих неразрывной связи с земельным участком, хотя отделить их от этого земельного участка достаточно сложно. Речь, в частности, может идти о статуях весом в несколько тонн, не скрепленных с фундаментом, или зданиях, установленных на поверхности земли на блоках.

Отметим, что *некоторые виды недвижимого имущества могут юридически переходить в движимое имущество*. Так, например, леса и многолетние насаждения по определению относятся к недвижимому имуществу, а заготовленный лес – это уже движимое имущество.

Оборудование, размещенное в зданиях и сооружениях (отопление, водопровод, канализация, электрооборудование, лифты, решетки, вторые металлические двери и пр.), относится к объектам, не связанным с землей. Но поскольку оно стало неотъемлемой частью объекта недвижимости, то в случае сделки по этому объекту следует детально описывать все оборудование, включаемое в его состав.

Законом не определен обязательный перечень элементов, входящих в состав предприятия как имущественного комплекса.

В практике хозяйственной деятельности имущественный комплекс рассматривается как совокупность принадлежащих одному собственнику объектов недвижимости, включающих в себя земельный участок (или несколько участков) с совокупностью функционально связанных между собой зданий, сооружений, передаточных устройств, технологического оборудования и предназначенных для хозяйственной деятельности.

В состав имущественного комплекса как фактора производства, входят имущество, которое необходимо для производственного функционирования, и принадлежащая предприятию материальная собственность. Кроме земельных участков, зданий, сооружений – машины и оборудование, передаточные устройства, транспорт, хозяйственный инвентарь, сырье, производимые товары, полученные в результате производственного процесса доходы, права требования, права долга, а также принадлежащую предприятию интеллектуальную собственность.

При осуществлении хозяйственной деятельности важно знать, по каким критериям имущественный комплекс может быть признан или не признан предприятием. Сравнительно небольшая практика применения данного института не дает ответа на этот вопрос. Вместе с тем представляет интерес высказанное в юридической литературе мнение: если отчуждаемый имущественный комплекс пригоден для ведения предпринимательской деятельности, т. е. образует технологически единое целое, замкнутый производственный цикл, его следует считать предприятием, а продажу регулировать нормами II главы ГК РУз.[1] Все другие сочетания (комплексы) вещей, не обладающие этими свойствами, предмета указанного договора не образуют. Отсюда следует, что для признания имущественного комплекса предприятием, он должен включать элементы, позволяющие субъекту предпринимательской деятельности самостоятельно осуществлять производство продукции, выполнять работы или оказывать услуги и тем самым систематически получать прибыль. При этом набор элементов зависит от профиля деятельности, финансово-экономических, территориальных и иных условий функционирования предприятия.

Предприятие как объект недвижимости, используемый для предпринимательской деятельности, нельзя сводить к комплекту оборудования для выпуска определенной продукции: для превращения такого комплекта в предприятие

[1] ГК. РУз. Глава 15. «Приобретение и прекращение права собственности» ст.182-184.

необходимо организовать на его основе процесс производства. *Предприятие как объект недвижимости составляет единый имущественный комплекс*, включающий не только все виды имущества, предназначенные для его деятельности, но и неимущественные права. Так, например, часто встречаются предприятия, которые арендуют объекты недвижимости, т. е. в состав предприятия входит имущественное право пользования объектом недвижимости для определенной производственной деятельности.

В законодательстве большинства стран предприятие не считается самостоятельным субъектом права; за ним не признается характер хозяйственного образования, обладающего обособленным имуществом, собственным балансом и пользующегося правами юридического лица. Предприятие рассматривается как определенный имущественный комплекс, включающий материальные и нематериальные элементы и являющийся объектом права. В ГК РУз термин *предприятие* используется применительно к субъектам[1] и объектам права. *Предприятием* называется юридическое лицо, т. е. субъект гражданского права, участник предпринимательской деятельности. При этом термин «предприятие» применяется только к государственным и муниципальным унитарным предприятиям,[2] которые как коммерческая организация подлежат государственной регистрации и выступают в качестве субъекта права в различных договорах и других правоотношениях.

Одновременно этот же термин применяется для обозначения определенного вида объектов права. В этом смысле *предприятие* – это производственно-хозяйственный комплекс, имущество которого полностью обособлено от имущества организации – это базовый компонент инфраструктуры организации. Объекты недвижимости – это пространственный ресурс ее деловой активности, жизнедеятельности персонала и организации.

Предприятие как единый имущественный комплекс создается на базе вновь образованных коммерческих организаций с использованием взносов их

[1] Юридическое лицо, обладающее определенными правами и обязанностями.
[2] Ст. 70–72 ГК РУз.

учредителей и участников, а также доходов от последующей производственной деятельности.

В состав предприятия как особого объекта недвижимости могут входить: отдельные объекты (здания, сооружения, земля и т. д.), нематериальные активы (права пользования земельным участком, природными ресурсами, авторские и другие права и пр.) и оборотные средства (деньги, сырье, материалы и т. п.) (рис. 1.2).

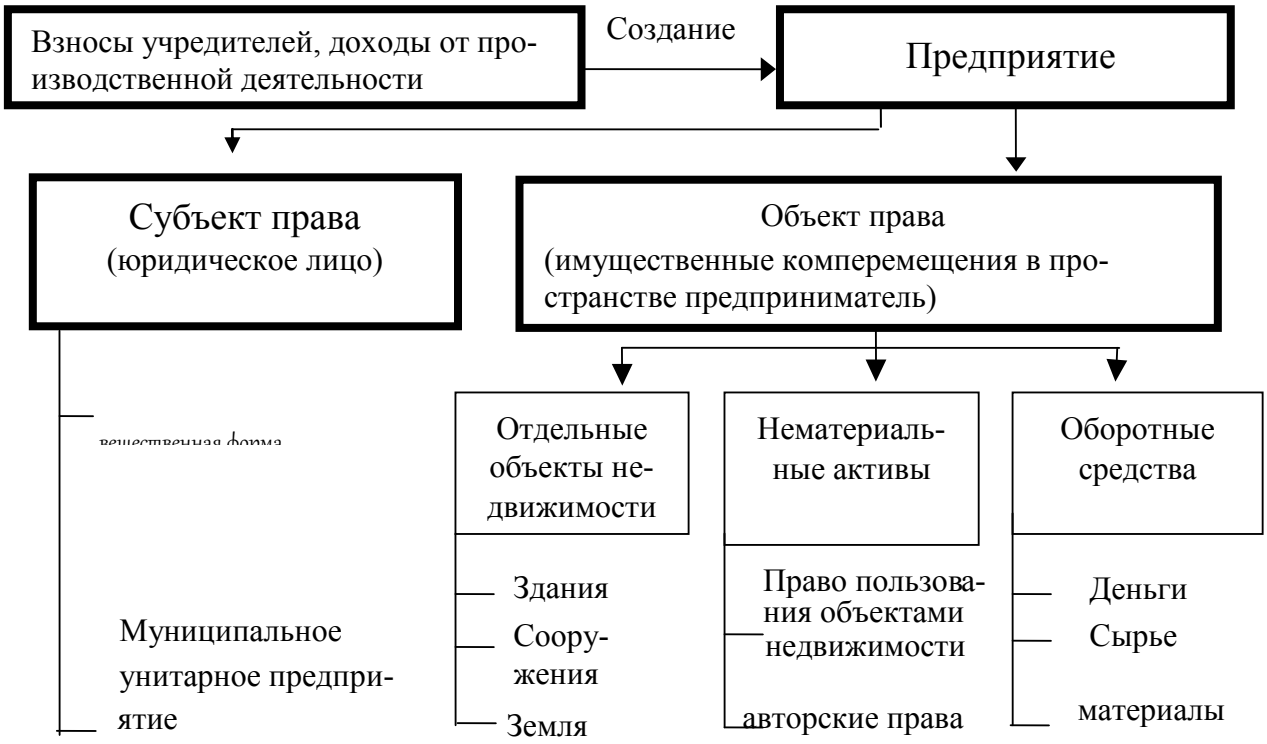


Рис. 1.2. Предприятие как особый объект недвижимости

Итак, к объектам недвижимости относятся наиболее ценные и общезначимые объекты основных средств и такие объекты недвижимости, как земля и недра, имеющие большую экономическую и стратегическую значимость для любого государства во все времена.

1.2. Особенности и признаки объектов недвижимости.

С точки зрения экономики объект недвижимости можно рассматривать *как благо* и *как источник дохода* (рис. 1.3). Под понятием *благо* в экономиче-

ской теории подразумевается любой объект потребительского выбора, способный доставить определенное удовлетворение потребителю (повысить уровень его благосостояния). Благами могут служить как предметы, так и действия (в данном случае объекты недвижимости и услуги, оказываемые на рынке недвижимости). Отметим, что при этом нет различия между благами материального и нематериального характера.

Рис. 1.3. Сущностные характеристики объектов недвижимости

Параметры, определяющие сущность объектов недвижимости, делятся на общие и относящиеся к определенному объекту. Так, например, земля как всеобщее благо выполняет функции жизнеобеспечения людей в сельской местности и социально-территориального развития нации. В качестве источника дохода земля – основа сельскохозяйственного производства, самостоятельный сложный (в экономической связи с построенными зданиями, сооружениями и т. д.) объект инвестирования, часть национального богатства, объект налогообложения, источник природных богатств. Жилые объекты недвижимости могут

рассматриваться как прямой и косвенный источники дохода. Жилье как объект купли-продажи является прямым источником дохода, а жилищное строительство – источник косвенного дохода, который способствует и стимулирует развитие промышленности строительных материалов, проектной деятельности, строительство объектов инфраструктуры, предприятий торговли, дорожного строительства, городского транспорта и т. д.

На протяжении истории экономического развития Узбекистана приоритетность жилья как блага и как источника дохода менялась. В советское время жилье как источник дохода не существовало. Оно находилось в полной государственной собственности и служило объектом социального потребления посредством государственного распределения и перераспределения.

Прежде чем говорить о недвижимости как источнике дохода, необходимо разобраться о месте и роли объектов недвижимости в бизнесе для разного типа организаций (рис. 1.4).

Малый бизнес	Средний бизнес	Крупные корпорации
Недвижимость как обеспечивающий ресурс в основном бизнесе компании		
Минимальные объемы в активах компании (главным образом, аренда).	Интеграция активностей в рамках своей фирмы: объекты недвижимости и смежные системы инфраструктуры организации	Организация управления объектами недвижимости, рассредоточенными по регионам и дочерним структурам.
Специализация компаний в сфере сделок с недвижимостью		
Виды бизнеса: оценка, доверительное управление, сделки с недвижимостью, девелопмент, консалтинг и т.д.	Организация серийных услуг в сфере недвижимости для ряда фирм	Управление портфелями недвижимости корпораций. Инвестиции в недвижимость

Рис. 1.4. Место недвижимости в организациях различного типа и масштаба.

Объекты недвижимости могут являться обеспечивающим ресурсом, что характерно для организаций, чей бизнес не базируется на операциях с недвижимостью. Для них важно установленные соответствия структуры, состава и качества объектов недвижимости целям и задачам основного бизнеса, органи-

зации по производству продукции, выполнению работ и предоставлению услуг. Структурная реорганизация таких компаний, как правило, сопровождается реорганизацией имущественного комплекса, существенным перераспределением собственности, реализацией инвестиционных проектов, в том числе для развития новых производств и отдельных бизнес-линий. Кроме того, операции с недвижимостью в таких организациях могут иметь место и как вспомогательный бизнес, такой как, например, продажа непрофильных активов или сдача в аренду незадействованных объектов недвижимости (производственных площадей, административных помещений, части земельных участков).

Объекты недвижимости также могут выступать как предмет специализации организации, объект ее деловой активности, основной источник доходов. Это, например, крупномасштабные портфели объектов жилой и нежилой недвижимости в инвестиционных, страховых и пенсионных фондах.

Другим типом организаций, для которых объект недвижимости составляет основу их активов и профессиональной деятельности, являются фирмы-застройщики. Их бизнес по своей сути связан с приобретением земельных участков, реализацией проектов развития, например, путем застройки приобретенных участков объектами жилой и коммерческой недвижимости с их последующей продажей.

На место и роль объектов недвижимости, безусловно, влияют масштаб и специализация организации. Так, например, особое место занимают объекты недвижимости в современном наукоемком и высокоавтоматизированном производстве, а в виртуальном бизнесе можно обойтись арендованным помещением, т. е. минимум физического производства.

«Благо» обладания объектом недвижимости и получения доходов от его использования неотъемлемо от бремени несения связанных с этим расходов, издержек и риска. На собственника возлагается обязанность[1] содержания объекта недвижимости (охрана, ремонт и поддержание в должном состоянии и т. п.) в случае, если законом (договором) это «бремя», либо часть его не возложе-

[1] Ст. 174 ГК РУз.

ны на иное лицо. (Например, охрана объекта недвижимости – на специально нанятых лиц или организацию, управление недвижимым имуществом банкрота — на конкурсного управляющего и т. д.)

Собственник также несет риск случайной гибели или порчи объекта недвижимости, т. е. его утраты или повреждения при отсутствии чьей-либо вины в этом.[1] Перенос риска случайной гибели или порчи имущества на других лиц возможен по договору собственника с ними (например, по условиям конкретного арендного договора), а также в силу указания закона (в частности, такой риск может нести опекун как доверительный управляющий объектом недвижимости собственника-подопечного, а также унитарное предприятие как субъект права хозяйственного ведения).

Имея в качестве составной части земельный участок, все искусственные постройки (объекты недвижимости) обладают родовыми признаками (рис. 1.4), которые позволяют отличить их от несвязанных с землей объектов:

1. *Стационарность, неподвижность* — признак характеризует прочную физическую связь объекта недвижимости с земной поверхностью и невозможностью его перемещения в пространстве без физического разрушения и нанесения ущерба, что делает его непригодным для дальнейшего использования.

2. *Материальность* — объект недвижимости всегда функционирует в *натурально-вещественной* и *стоимостной формах.* Физические характеристики объекта недвижимости включают данные о его размерах и форме, неудобствах и опасностях, окружающей среде, подъездных путях, коммунальных услугах, поверхности и подпочвенном слое, ландшафте и т. д. Совокупность этих характеристик определяет полезность физического объекта, которая и составляет основу стоимости объекта недвижимости. Однако сама по себе полезность не определяет стоимость. Любой физический объект имеет стоимость, обладая в той или иной мере такими характеристиками, как пригодность и ограниченный характер предложения. Ограниченность предложения способствует повышению стоимости. Социальные идеалы и стандарты, экономическая деятельность, законы, правительственные решения и действия, природные силы

[1] Ст. 175 ГК РУз.

оказывают влияние на поведение людей, обусловливая изменение стоимости объекта недвижимости.

3. *Долговечность* объектов недвижимости практически выше долговечности всех иных товаров, кроме отдельных видов драгоценных камней и изделий из редких металлов. Например, согласно действующим в Узбекистане градостроительным нормам и правилам (ШНК), жилые здания, в зависимости от материала основных конструкций (фундамента, стен, перекрытий), подразделяются на 6 групп с нормативными сроками службы от 15 до 150 лет.

Рис. 1.5. Признаки объектов недвижимости.

Длительность кругооборота земли при правильном ее использовании бесконечна, а нарушение эксплуатации приведет к невосполнимым потерям.

Кроме основных родовых признаков объектов недвижимости можно выделить и *частные признаки* (рис. 1.5), которые определяются конкретными показателями в зависимости от вида объектов недвижимости.

Практически невозможно говорить о двух одинаковых квартирах, двух одинаковых участках или строениях, так как у них обязательно будут различия в расположении по отношению к другим объектам недвижимости, к инфраструктуре и даже к сторонам света, что показывает *разнородность, уникальность и неповторимость каждого объекта недвижимости*.

Объекты недвижимости обладают повышенной экономической ценностью, так как предназначены для длительного пользования и не потребляются в процессе использования. Как правило, объекты недвижимости отличаются конструктивной сложностью и поддержание их в надлежащем состоянии требует больших затрат.

Сущность объектов недвижимости заключается в триединстве категорий: *материальная* (*физическая*), *правовая и экономическая* (рис. 1.6).

1.3.Жизненный цикл объектов недвижимости

Жизненный цикл объекта недвижимости как физического объекта – это последовательность процессов существования объекта недвижимости от замысла до ликвидации (утилизации). Жизненный цикл материальных объектов принято делить в следующем порядке: замысел–рождение–зрелость–старение и смерть.

Стадии жизненного цикла объекта недвижимости именуются по другому: предпроектная–проектная–строительства–эксплуатации–закрытия.[1]

1. *Предпроектная* (*начальная*) *стадия* включает: анализ рынка недвижимости, выбор объекта недвижимости, формирование стратегии проекта, инвестиционный анализ, оформление исходно-разрешительной документации, привлечение кредитных инвестиционных средств.

2. *Стадия проектирования* включает: разработку финансовой схемы, организацию финансирования, выбор архитектурно-инженерной группы,

[1] Более подробно см.: А. Н. Асаул. Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов / А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Ю. А. Молчанов.- СПб.: Гуманистика, 2007. 240 с.

Рис. 1.6. Триединство объектов недвижимости.

руководство проектированием.

Очевидно, что на первых двух стадиях прибыль не образуется, так как они носят мотивационный характер. Основные задачи этого периода – сокращение длительности этих стадий, повышение потребительских качеств объектов недвижимости и самая главная – *минимизация эксплуатационных затрат на всех стадиях жизненного цикла объекта недвижимости*. К сожалению, следует признать, что концепция расчета затрат с учетом всего жизненного цикла чаще обсуждается, чем применяется на практике. Суть этой концепции в том, что, принимая решение о строительстве объекта недвижимости, собственник «обрекает» себя на совокупность затрат, неразрывно связанных с владением объектом недвижимости. Эти затраты получили название «стоимость владения

собственностью». Расчет затрат с учетом всего жизненного цикла объекта недвижимости может использоваться, например, для сравнения двух способов достижения одной и той же цели – построить объект недвижимости или же его арендовать и др. На уровне проекта расчет затрат с учетом жизненного цикла может быть использован, например, для того, чтобы принять решение о том, следует ли в процессе отделки в коридоре вдоль стен закрепить декоративную доску или ежегодно красить стены и т. д.

Рационально построенная система расчета затрат с учетом всего жизненного цикла объекта недвижимости позволяет сопоставлять также действия, обеспечивающие разную продолжительность жизни элементов объекта недвижимости. Следует отметить, что экономию, которая может быть достигнута в результате реализации какого-либо проекта, трудно идентифицировать, еще сложнее количественно оценить и очень сложно документально подтвердить.

Затраты на реализацию крупных проектов строительства или реконструкции достаточно высоки, поэтому много внимания необходимо уделять контролю всех видов расходов. Но в большинстве случаев экономия понимается превратно.

Зачастую собственник (застройщик) просто стремится к минимизации общего объема начальных капиталовложений, ибо плохо представляет себе, как решения, принимаемые на этапе проектирования или строительства, повлияют в дальнейшем на затраты по эксплуатации объекта недвижимости.

Решения, принимаемые собственником о строительстве (приобретении) объекта недвижимости только на основе анализа начальной цены (приобретение, строительство, аренды), в большинстве своем не являются наилучшими и часто оказываются просто неверными. Безусловно, эта задача (расчет затрат с учетом всего жизненного цикла объекта недвижимости) является достаточно сложной, но стоит приложить усилия для ее решения, ибо в результате будет заложен фундамент для формирования в дальнейшем ежегодных бюджетов на весь период эксплуатации объекта недвижимости.

3. *Стадия строительства* заключается в выборе подрядчика, координации ведения строительных работ и контроле качества строительства, смет затрат и расходов. На данной стадии появляются реальные свидетельства соответствия строящегося объекта требованиям сегмента рынка недвижимости, обусловленные логикой жизненного цикла. На этой стадии решаются задачи увеличения доли вложений потенциальных потребителей, так как рост объема предложений и прибыли свидетельствует о достаточно широком рыночном признании.

Современная ситуация в экономике заставляет участников инвестиционных проектов уплотнять графики работ по реализации конкретного строительного проекта, с тем чтобы результаты проекта стали приносить пользу в избранном направлении предпринимательской деятельности как можно раньше. Поэтому строительные работы начинаются уже на стадии проектирования (еще до полного завершения разработки проекта), что требует высокой степени согласованности действий всех участников проекта. Такая организация строительства приводит к экономии (от 5–10%) за счет снижения стоимости капитала (уменьшение объемов и сроков заимствования), ввиду более раннего ввода в действие объекта недвижимости, а также к появлению принципиально новых бизнес-решений. На этой стадии достигается существенное сокращение затрат при оптимальном выборе формы управления строительством, а именно управление проектом или генподрядный договор.

Одним из видов управления строительством, широко распространенным в странах с развитой рыночной экономикой, является управление проектами. Такой вид управления охватывает весь период строительства — от выбора цели строительного проекта до его эксплуатации. В ходе управления проектом решаются следующие задачи:

- эффективное использование инвестиций и контроль за данным процессом;
- разработка проектной документации;

- реализация требований проектной документации в процессе строительства;
- контроль качества строительного объекта.

Для управления проектами с жесткими условиями реализации создаются специальные структуры во главе с управляющими стройкой. Мировая практика свидетельствует, что такая форма управления позволяет достигать общей экономии средств на строительство до 10%, повышает эффективность контроля над всеми видами расходов, а также сокращает сроки реализации проекта.

Организация строительства по форме управления проектом очень распространена в странах с развитой рыночной экономикой и имеет перспективы в нашей стране, особенно при реализации многоэтажных строительных проектов, так как единое управление циклом «проектирование—строительство» сокращает время выполнения проекта, благодаря чему достигается общая экономия (до 10%) средств и создаются условия для эффективного контроля над всеми видами расходов.

В отечественной практике более распространен подрядный принцип строительства объектов, когда по договору строительного подряда строительная организация-подрядчик обязуется в установленный срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену.[1]

Обычно заказчик выбирает одну строительную организацию на роль генерального подрядчика, заключает с ней договор на весь комплекс работ, предоставляя ей возможность заключения субподрядных договоров на весь комплекс работ. При строительстве крупных объектов заказчик (застройщик) может назначить несколько генподрядных организаций, каждая из которых отвечает за определенный участок и работает под непосредственным контролем представителей заказчика.

[1] Ст. 631 ГК РУз.

В отечественной практике архитектурно-проектные организации отстранились от контроля качества строительно-монтажных работ. Проектировщики ограничиваются лишь периодическими посещениями строительной площадки для того, чтобы удостовериться, что все их рекомендации учтены при реализации проекта, поэтому контроль за качеством работ лежит на заказчике (застройщике). Помимо контроля качества при реализации крупных проектов привлекаются внешние эксперты (при отсутствии собственных специалистов) для выполнения следующих задач: оценка стоимости работ, контроль за соблюдением графика выполнения отдельных операций либо комплекса работ, бухгалтерский учет и аудит, правовые вопросы, взаимодействие с контролирующими органами и представителями местной власти.

4. *Стадия эксплуатации объекта* недвижимости предполагает: эксплуатацию объектов, их обслуживание и ремонт. Эксплуатация объектов недвижимости, являясь многомерной функцией в системе управления, включает в себя следующие направления: эксплуатацию оборудования помещений, материальный учет, противопожарную охрану и технику безопасности, управление коммуникациями, утилизацию и переработку отходов, перемещение и переезды, изменения и перестройки, устранение аварийных ситуаций, обеспечение эксплуатации и ремонта, установку мебели и охрану объекта.

Не существует единого определения понятия «оборудование помещений», но их основу составляют: системы отопления, вентиляции и кондиционирования; оборудование электроосвещения и системы теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения; системы механической и электрической вертикальной и горизонтальной транспортировки (лифты, эскалаторы и т. д.).

В последнее время из-за угрозы терроризма и роста преступности возросла роль функции безопасности. Поэтому все большее количество организаций стремится обеспечить безопасную рабочую среду. Как правило, системы охраны (в том числе и противопожарной) и технической безопасности разрабатываются и реализуются с учетом специфической потребности и функционального назначения объектов недвижимости.

Управление коммуникациями – функция, определяемая сутью объекта недвижимости. Телефон и телефонная инфраструктура все шире используются для обеспечения услуг факсимильной связи, телетекста, передачи и приемки данных. Потенциал этих услуг и их качество улучшается посредством распространения волоконно-оптической связи. Помимо телефонизации развиваются компьютерные и интернет-технологии (сетевые связи компьютеров), автоматизация рабочих мест.

Электронная или информационная безопасность дополняется обеспечением информационной защиты на электронных устройствах, частично – в программном обеспечении, а также пополнением банка данных организации.

Процесс утилизации вредных отходов при эксплуатации объектов недвижимости включает ряд сложных управленческих задач, от утилизации, например, люминесцентных (ртутьсодержащих) ламп до ликвидации вредных отходов. Как правило, управляющий объектом недвижимости заключает договор с организациями, которые специализируются на их захоронении и утилизации. Большинство процедур по переработке отходов заключается в их раздельном сборе и перепродаже либо уничтожении. Отходы классифицируются по видам, делятся на категории: бумага, стекло (листовое, бутылки), металлолом (сталь, чугун, алюминий), пенопласт, моторные масла, шины и пр.

В процессе эксплуатации объекта недвижимости часто приходится выполнять работы по изменению объекта недвижимости или его составных частей. Как показывает практика, новый сотрудник хочет усовершенствовать рабочее пространство или перепланировать офисные помещения, однако существует ряд правил,[1] которые позволяют осуществлять эффективное управление изменениями в пользу организации:

- пространство – нет необходимости передвигать стенку на 0,5 м для удовлетворения чьих-то амбиций;

[1] Х*оттс Д.* Управление инфраструктурами организации / Пер. с англ. – М.: ОАО «Типография “Новости”», 2001. 597 с.

- материалы – нет надобности использовать паркет из ценных пород дерева там, где можно использовать ламинат;
- принципы проектирования – не встраивать шкафы там, где можно обойтись отдельно стоящим;
- планирование – не осуществлять перепланировку офиса только потому, что кто-то из сотрудников хочет сидеть напротив окна;
- инженерное обеспечение – не устанавливать по пять розеток на каждой стене, а обеспечить надлежащий доступ к электрическим и информационным входам.

Аварийные ситуации в процессе эксплуатации объекта недвижимости могут возникнуть в любое время, ибо никто не застрахован от пожара, затопления, вандализма или даже от форс-мажорных условий (наводнение, землятресение и т. д.). Единой формы планов мероприятий по ликвидации аварий не существует; в каждом конкретном случае назначается ответственный за тот или иной объект и разрабатывается инструкция, по которой он должен действовать.

При устранении последствий аварий следует:

- проверить все стальные конструкции на предмет повреждения от нагрева;
- обнаружить повреждения, нанесенные продуктами сгорания;
- проверить все коммуникационное и офисное оборудование и другие системы объекта недвижимости, подверженные воздействию коррозии и влажности; проверить электропроводку и другие коммуникации на наличие конденсата (в холодное время); проверить котельное оборудование;
- очистить системы от плесени и других вредных материалов в случае их образования и пр.

Мебель, установленная в соответствии с проектом строительства объекта, – равноправный элемент объекта недвижимости, поэтому необходимо осуществлять ее осмотр и ремонт в соответствии с планом профилактических работ.

Обслуживание и ремонт. Как показывает практика, подавляющее большинство собственников объектов недвижимости не выделяют достаточных средств на содержание и ремонт зданий и сооружений. Причин здесь много: от сосредоточенности на сиюминутных целях до недооценки последствий подобного шага, но затраты на исправление этих последствий почти всегда превышают стоимость работ по обслуживанию и ремонту.

Обслуживание – работы, выполняемые для обеспечения нормативного срока эксплуатации объектов недвижимости: они не ведут к увеличению его стоимости, но предотвращают обветшание и выход из строя отдельных элементов. Цель обслуживания – предупреждение.

Ремонт – работы по восстановлению повреждений либо изношенности объекта недвижимости до нормального эксплуатационного состояния. Цель ремонта – восстановление.

Ремонтные работы делятся на мелкие и крупные. Мелкий ремонт, продолжительность которого 1–2 дня, выполняется для обеспечения нормальной эксплуатации объекта недвижимости. Он не продлевает срока службы объекта и не увеличивает его стоимости. Крупный ремонт (более 2 дней) продлевает срок службы объекта недвижимости, но не увеличивает его стоимости.

Замена – это процесс замещения входящих в состав объекта недвижимости основных фондов аналогичной единицей. Предметом замены выступает самостоятельный объект основных фондов, идущий на смену пришедших в негодность или морально устаревших компонентов основных фондов.

Основная цель обслуживания объекта недвижимости – обеспечить использование объекта по прямому назначению; она состоит из конкретных работ:

- ежедневной уборки (для поддержания презентабельного вида);
- своевременного устранения мелких дефектов на объекте недвижимости;
- производства крупного ремонта на основе минимальных затрат жизненного цикла;

- разработки мероприятий по сокращению и оптимизации совокупных затрат на эксплуатацию и обслуживание;
- рационального функционирования коммунальных служб (при обеспечении надежности), обслуживающих объект недвижимости;
- постоянного контроля и анализа затрат обслуживания и ремонта объекта;
- составления графиков проведения работ и контроль за их выполнением;
- отчетности по объекту недвижимости в целом и по оборудованию.

На практике различают:

- ремонт по необходимости;
- периодический ремонт (например, замена мягкой кровли через 10 лет);
- профилактическое обслуживание оборудования;
- аварийное обслуживание;
- ремонт (замена окон).

«Бремя» содержания объекта недвижимости требует определенных затрат:

- эксплуатационные (в течение всего полезного срока службы объекта недвижимости);
- функциональные (на персонал, занятый содержанием, ремонтом и т. д.);
- на коммунальные услуги и уборку здания;
- на ремонт и восстановление объекта недвижимости (если срок службы объекта недвижимости вышел).

Кроме этого, необходимо учитывать затраты на изменения и улучшения, определяемые как *стоимость владения объектом недвижимости.*

5. *Стадия закрытия объекта* — полная ликвидация его первоначальных и приобретенных функций, результатом чего является либо снос, либо качественно новое развитие. На этой стадии жизненного цикла объекта недвижимости требуются значительные затраты на ликвидацию. Эти затраты являются ре-

зультатом владения объектом недвижимости. В случае, если объект недвижимости получает новое качественное развитие, то затраты на изменение относятся к затратам владения в расчете на новую функцию.

Аналогично жизненному циклу объектов, недвижимости можно разбить на стадии и жизненный цикл имущественного комплекса:

1. Формирование имущественного комплекса (нормативное оформление результатов сделок с объектами недвижимости и прав на них: купля-продажа, вклад в уставной капитал, аренда, лизинг и т. д.).

2. Развитие имущественного комплекса (новое строительство, прием на баланс).

3. Адаптация имущественного комплекса обеспечивается за счет реализации различных инвестиционных проектов и проектов развития, гибкой аренды, причем как в части получения, так и временной сдачи в аренду объектов недвижимости. На этих стадиях существенное место занимают эксплуатация, ремонт и обслуживание объектов недвижимости, а также страхование, амортизационная политика, взаимодействие с системами бухгалтерского учета и налогообложения имущества. Эта стадия может включать сделки по продаже некоторых объектов недвижимости.

4. Ликвидация имущественного комплекса — это торги и другие механизмы продажи имущества (в том числе и недвижимого) организации-банкрота в соответствии с нормативно-правовыми положениями конкурсного производства.

Жизненный цикл объектов недвижимости как собственности, с точки зрения владельца, повторяется многократно с каждым новым владельцем, вплоть до окончания срока экономической или физической жизни объекта недвижимости. Исходя из триединства категорий — материальной (физической), правовой (юридической) и экономической — жизненный цикл объекта недвижимости можно разделить на три этапа (рис. 1.7).

Каждый этап включает в себя определенные мероприятия и действия собственника.

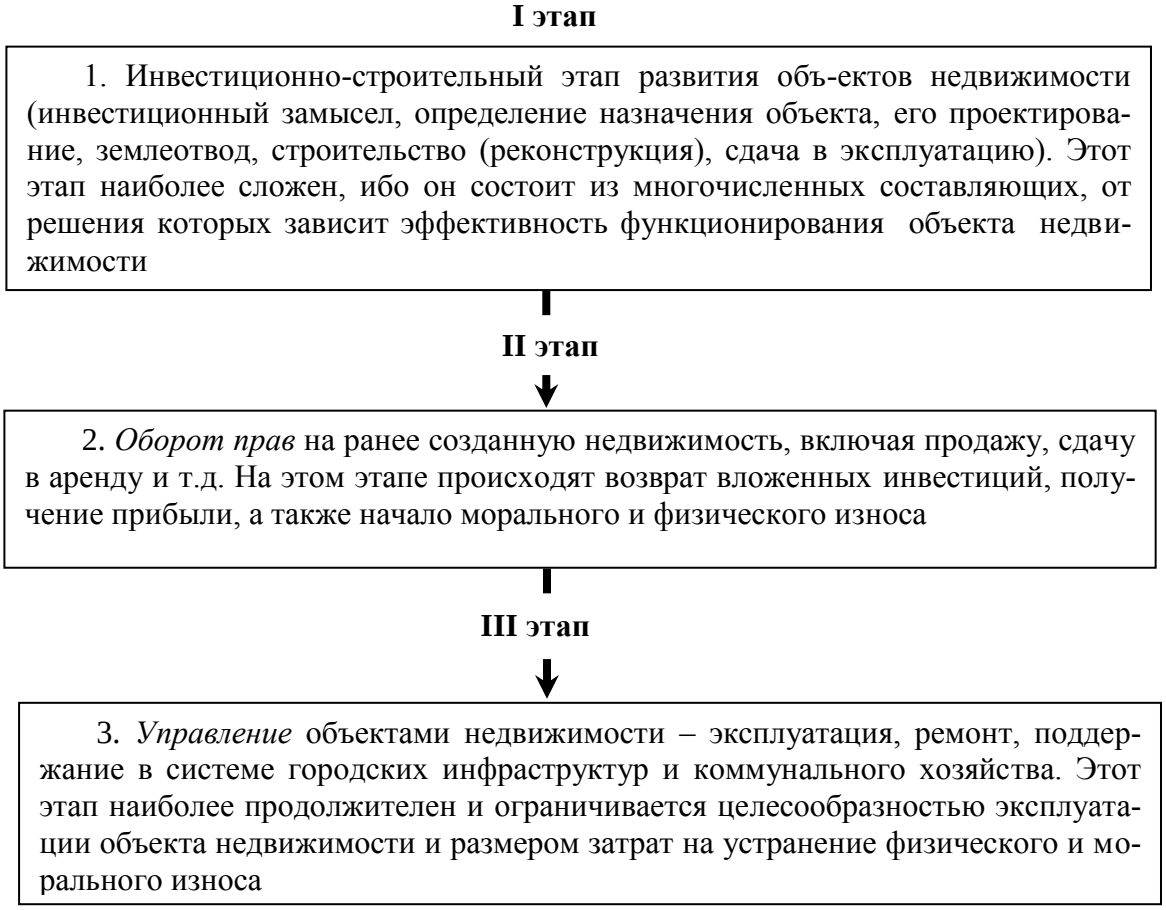


Рис. 1.7. Этапы существования объекта недвижимости

1.4. Износ объектов недвижимости

Жизненный цикл объекта недвижимости подчиняется определенным закономерностям[1] и включает срок экономической и физической жизни (рис. 1.8):

1. Срок *экономической жизни*, определяющий период времени, в течение которого объект может быть использован как источник прибыли. Срок экономической жизни заканчивается, когда производимые улучшения перестают давать вклад в стоимость объекта.

2. *Типичный срок физической жизни*[1] — период реального существования объекта недвижимости в функционально пригодном состоянии до его

[1] Х*арисон Г*. Оценка недвижимости / Пер. с англ. – М.: РОО, 1994.

сноса. Определяется нормативными документами. Физический и экономический сроки жизни объектов недвижимости имеют объективный характер, который можно регулировать, но нельзя отменить.

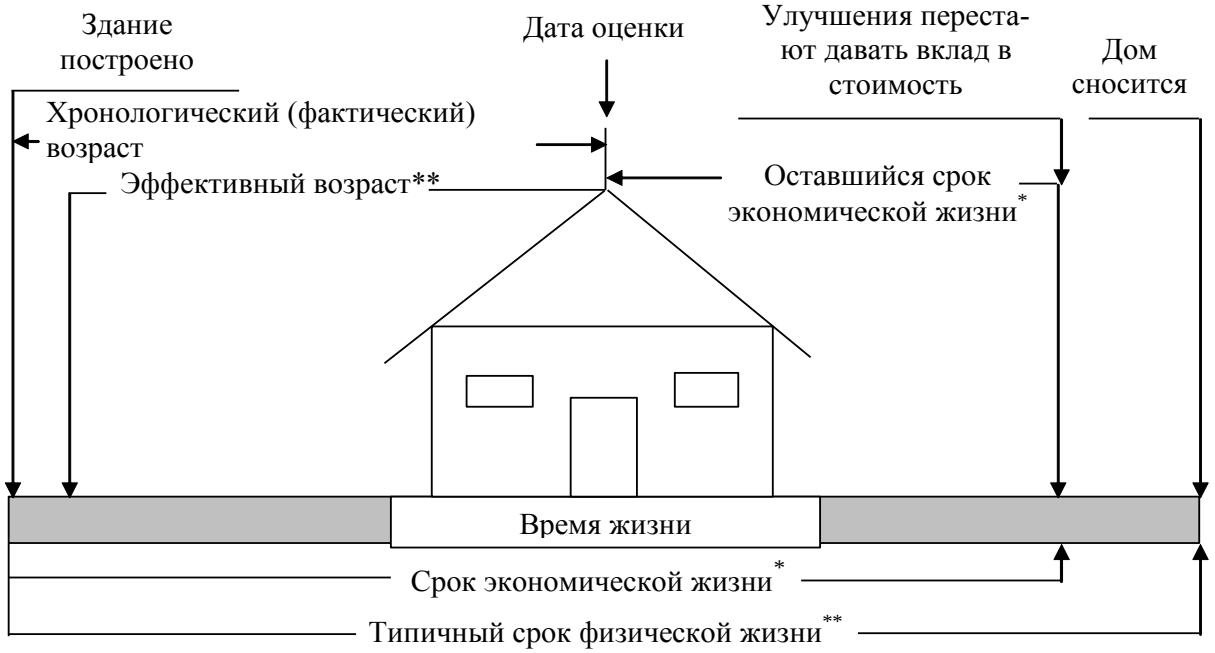
3. *Время жизни* — отрезок времени, когда объект существует и в нем можно жить или работать.

С точки зрения периода жизни объекта недвижимости выделяют такие сроки, как:

1. *Эффективный возраст*, отражающий возраст объекта в зависимости от внешнего вида, технического состояния и т. д.

2. *Хронологический* (*фактический*) *возраст*, соответствующий периоду пребывания объекта в эксплуатации с момента его ввода.

3. *Оставшийся срок экономической жизни*, используемый с целью оценки объекта экспертом-оценщиком и составляющий период от даты оценки до окончания экономической жизни объекта.



* Может увеличиваться за счет реконструкции, переоборудования (перестройки), модернизации или изменения условий.

** Может быть больше, чем фактический возраст здания.

Рис. 1.8. Срок жизни здания или сооружения

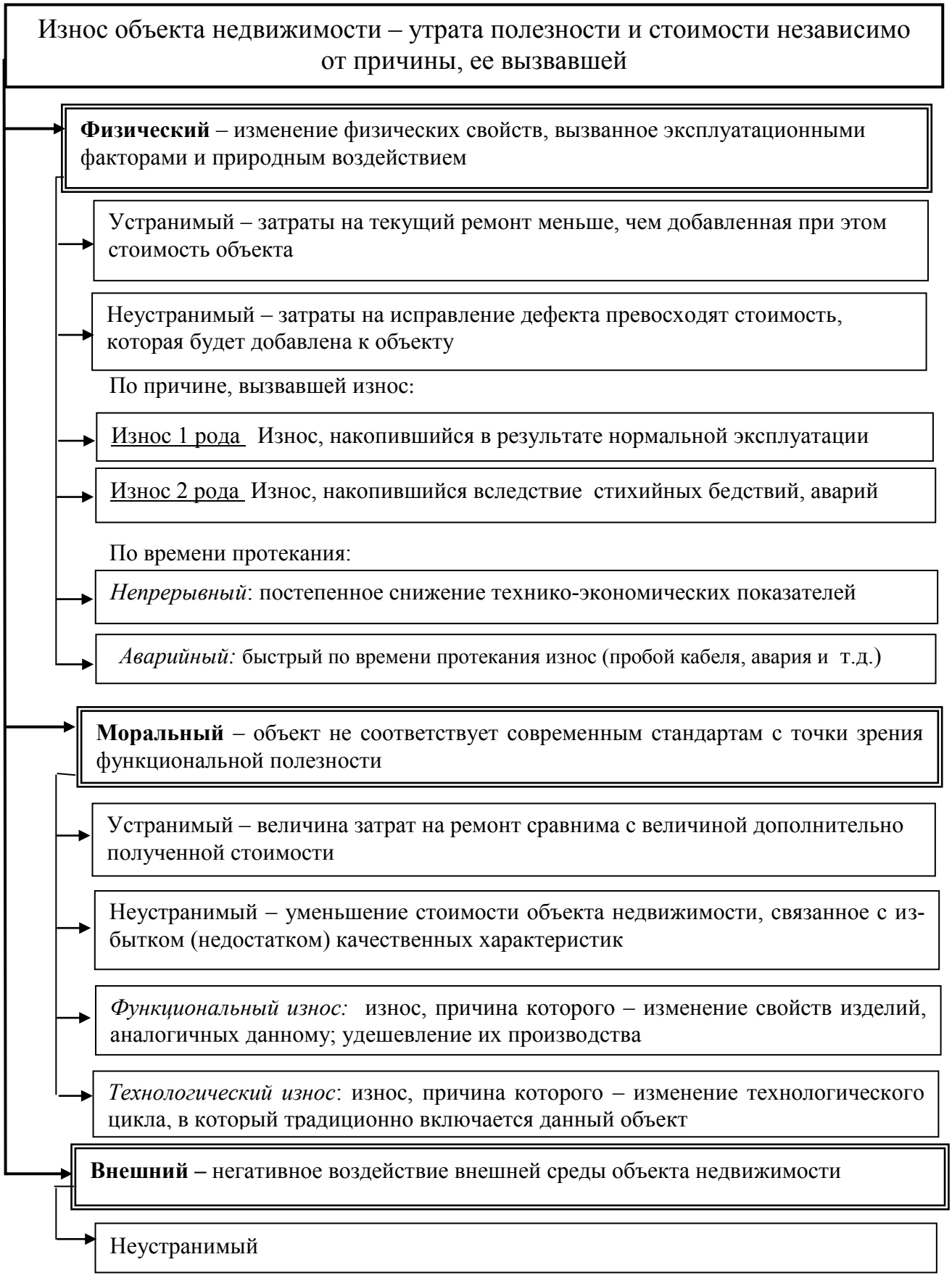


Рис. 1.9. Виды износа

Продолжительность физического срока жизни объекта недвижимости (кроме земли), экономический и эффективный возраст зависят от износа — процесса, имеющего силу законов природы. Существуют три вида износа: физический, моральный и внешний (экономический) (рис. 1.9).

Физический износ – это ухудшение технико-экономических параметров объекта, которое обусловлено его изнашиванием в процессе эксплуатации и под воздействием окружающей среды. Различают устранимый износ, когда объект можно физически восстановить и это будет экономически оправданно, и неустранимый износ, когда объект недвижимости не подлежит восстановлению. Причины возникновения физического износа могут быть разными: нормальная эксплуатация объекта (физический износ 1-го рода); стихийные бедствия, аварии, нарушения правил эксплуатации объекта (физический износ 2-го рода). Следует иметь в виду, что в процессе эксплуатации объекта недвижимости ухудшение его технико-экономических показателей происходит постоянно, но может произойти и мгновенное ухудшение технических характеристик объекта (обрыв электропроводки, пожар и др.).

Все виды физического износа, как правило, приводят к негативным последствиям. Во-первых, ухудшаются отдельные потребительские и эксплуатационные характеристики объектов недвижимости и других технических устройств. Во-вторых, с возрастом объекта недвижимости увеличивается частота его ремонтов, а ремонтные работы становятся все более трудоемкими. В какой-то степени замедлить физический износ можно путем внедрения системы технического обслуживания.

Моральный (функциональный) износ – это уменьшение потребительской привлекательности тех или иных свойств объекта недвижимости, которое обусловлено несоответствием современным стандартам с точки зрения функциональной полезности. Такой вид износа проявляется в устаревшей архитектуре здания, планировке, инженерном обеспечении и т. д. В отечественной практике именуется моральным износом.

Моральный износ подразделяется на функциональный и технологический износ. Функциональный износ – это следствие расширения функциональных возможностей у новых (аналогичных существующим) объектов недвижимости. В результате функционального износа объекты недвижимости более старых построек становятся для будущих собственников менее привлекательны по архитектуре, дизайну, планировке, инженерном обеспечении и т. д. и соответственно дешевле. Технологический износ – это следствие научно-технического прогресса в области создания новых конструкций, технологий и материалов, что приводит к снижению себестоимости создания объектов недвижимости и эксплуатационных затрат. Так же, как и физический, моральный износ может быть устранимым и неустранимым.

Например, можно устранить неисправности водяных и газовых счетчиков, сантехнического оборудования, восстановить встроенные шкафы, покрытие пола и пр. Критерием устранимости износа является сравнение затрат на ремонт с величиной дополнительно полученной стоимости: если последняя превышает затраты на восстановление, то функциональный износ является устранимым. Величина устранимого функционального износа определяется как разница между потенциальной стоимостью здания на момент его оценки с обновленными элементами и его же стоимостью на ту же дату оценки без обновленных элементов.

Экономический износ (износ, обусловленный внешним воздействием) – это снижение стоимости здания вследствие негативного изменения его внешней среды под воздействием экономических, политических или других факторов. Причинами внешнего износа могут являться: общий упадок района, в котором находится объект; действия правительства или местной администрации в области налогообложения, страхования; прочие изменения на рынке занятости, отдыха, образования и т. д.

Существенно влияет на величину внешнего износа непосредственная близость к «малопривлекательным» природным или искусственным объектам: очистным сооружениям, ресторанам, танцевальным площадкам, бензоколон-

кам, железнодорожным станциям, больницам, школам, промышленным предприятиям и пр.

Уменьшение стоимости объекта, связанное с загрязнением окружающей среды, определяется с использованием методов, применяемых при определении износа. Например, стоимость удаления токсичных отходов может быть связана со стоимостью ремонта объекта, т. е. стоимостью устранимых дефектов.

Экономический износ, в отличие от физического и морального, всегда считается необратимым.

ГЛАВА 2
ЗЕМЛЯ - БАЗИС В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ **НЕДВИЖИМОСТИ**

Земля, как часть природы, является основой жизнедеятельности человека. В то же время как объект недвижимости, земля — это и средство производства, и предмет труда, так как в любой сфере деятельности человек в той или иной мере воздействует на нее. Совокупность этих двух качеств делает землю специфическим средством производства, функционирующим во всех отраслях общественного производства. Как средство производства земля:

- не является результатом предшествующего труда;
- пространственно ограничена;
- не заменима другими средствами производства;
- имеет постоянное местоположение;
- не изнашиваема при правильном использовании;
- территориально разнокачественна;
- характеризуется специфической полезностью каждого конкретного земельного участка;
- обладает плодородием, и в сельском хозяйстве наиболее эффективно используются все ее полезные качества;
- практически во всех сферах деятельности человека (кроме сельского и лесного хозяйства) выступает в основном в качестве пространственного опера-

ционного базиса, поэтому неразрывно связана с расположенными на ней физическими объектами: зданиями, сооружениями, дорогами, мелиоративными сооружениями, прочими материальными элементами, созданными трудом человека.

Понятие земли, как источника благосостояния человека и объекта экономических отношений, является базовым в теории и практике недвижимости.

Объектами земельных отношений являются: земля как природный объект и природный ресурс, земельные участки, части земельных участков.

2.1. Сущность земельного участка. Государственный земельный кадастр.

В повседневной практике применяются термины «земля» и «земельный участок». Однако эти понятия не взаимосвязаны и имеют определенные различия. Так, термин «земля» может употребляться в том случае, когда речь идет о неосвоенной собственности, а «земельный участок» означает часть территории, на которой выполнены какие-то работы (улучшения), позволяющие использовать его по целевому назначению.

Гражданский кодекс РУз.[1] дает определение земельного участка как *объекта права собственности*, территориальные границы которого определяются в порядке, установленном земельным законодательством, на основе документов, выдаваемых собственнику государственными органами по земельным ресурсам и землеустройству.

Земельный кодекс РУз (ЗК РУз) [2] определяет земельный участок как *объект земельных отношений*. Земельный участок - это часть земельного фонда, имеющая фиксированную границу, площадь, местоположение, правовой режим и другие характеристики, отражаемые в государственном земельном кадастре. [3]

---

[1] Ст. 173 ГК РУз.

[2] Земельный кодекс Республики Узбекистан. Утвержден Законом РУз. от 30.04.1998 г. N 598-I, введен в действие с 01.07.1998 г. Постановлением Олий Мажлиса от 30.04.1998 г. N 599-I.

[3] Ст. 10 ЗК РУз.

Законом о государственном земельном кадастре[1] земельный участок определяется как часть поверхности земли (в том числе поверхностный почвенный слой), границы которого описаны и удостоверены в установленном порядке. Государственная регистрация прав владения, пользования земельными участками, аренды земельных участков, а также права собственности на земельные участки, в том числе соглашений о сервитутах и других ограничений этих прав, осуществляется по месту расположения земельного участка путем внесения соответствующих данных в земельно-кадастровую книгу района (города). [2]

Земельный участок может быть делимым и неделимым. [3]

Делимым является земельный участок, который без изменения своего основного целевого назначения и без нарушения противопожарных, санитарных, экологических, градостроительных и иных обязательных норм и правил может быть разделен на части, каждая из которых после раздела может образовать самостоятельный земельный участок.

Неделимым является земельный участок, который по своему целевому назначению не может быть разделен на самостоятельные земельные участки.

Правовой статус земельного участка включает целевое назначение, разрешенное использование, форму законного владения.

В описании земельного участка отражаются следующие показатели:

1. Наименование субъекта земельного права – юридического или физического лица с указанием точного адреса, документов, удостоверяющих лицо, и финансовых реквизитов.

2. Адресные ориентиры – район (жилой массив, промзона и др.), поселок, улица, номер дома и строения (в городах и поселках).

---

[1] Закон Республики Узбекистан № 666-1 “О государственном Земельном кадастре”. от 28.08.1998 г. .

[2] Ст. 13. ЗОГЗК РУз.

[3] Ст. 10 ЗК РУз.

3. Документы, устанавливающие и удостоверяющие право землепользования (постановление, решение, распоряжение, государственный акт, свидетельство, договор аренды и т. д.).

4. Категория земель, целевое назначение и фактическое использование.

5. Код классификатора земель.

6. Площадь по документам, удостоверяющим (устанавливающим) право на участок; площадь фактическая, в том числе постороннего пользования (глубина, ширина, форма).

7. Площадь санитарно-защитной зоны и/или зоны с особым режимом использования в пределах земельного участка.

8. Вид земельного права (собственность — частная, государственная и др.).

9. Поверхностный и подпочвенный слой, ландшафт, контуры и топография.

10. Улучшения и инженерное обустройство (подводы электроэнергии, воды и др.).

На земельный участок составляется паспорт, который содержит:

- экспликацию земель – застроенная территория, площади под инженерными коммуникациями, дорогами, дамбами, карьерами, отвалами, лесными насаждениями, садами, пашней, сенокосами, пастбищами и другими сельскохозяйственными угодьями, болотами, песками, торфоразработками и водными поверхностями;
- размер земельного налога (в случае нахождения земельного участка в собственности) или арендной платы с единицы площади;
- расчетную и рыночную стоимость земельного участка;
- балансовую стоимость строений, сооружений и насаждений;
- общую стоимость земельного участка и строений;
- налог на стоимость объекта недвижимости;
- инженерно-технические характеристики;
- экологические показатели;

- градостроительные характеристики – функциональная зона, планировочная зона и др.;
- залежи полезных ископаемых.

Оборот земельных участков – переход от одного лица к другому посредством заключения договоров и иных сделок – осуществляется в соответствии с Гражданским и Земельным кодексами.

Существует деление земель на изъятые из оборота, ограниченные в обороте и не изъятые из оборота. Отчуждение земельных участков, полностью изъятых из оборота, не допускается вообще, а земли, ограниченные в обороте, могут приобрести лишь определенные лица.

Права владения и пользования земельных участков, а также выделение их для предпринимательской деятельности и перевода из одной категории в другую осуществляются в соответствии с законами РУз.

Земельные участки, находящиеся в частной собственности, могут быть изъяты для государственных или муниципальных нужд в случаях, предусмотренных законодательством.

Принудительное изъятие участков может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения собственнику стоимости участка на основании судебного решения. При добровольном согласии собственника земельного участка на его изъятие выкуп участка для государственных или муниципальных нужд осуществляется без судебного решения, в соответствии с договором.

В силу чрезвычайных обстоятельств земельный участок может быть временно изъят (реквизирован). Собственникам участков возмещаются убытки, связанные с изъятием. При прекращении действия чрезвычайных обстоятельств собственник вправе требовать возврата принадлежащего ему участка, а в случае невозможности возмещения убытков – предоставления равноценного земельного участка.

Земельный участок принудительно изымается у собственника[1] в случае, если он используется не по назначению или с нарушением действующего законодательства.

Земельный участок изымается в случае:

- использования не по целевому назначению;

- нерационального использования, выражающегося для земель сельскохозяйственного назначения в уровне урожайности ниже нормативного в течение трех лет (по кадастровой оценке);

- использования способами, приводящими к снижению плодородия почв, их химическому и радиоактивному загрязнению, ухудшению экологической обстановки;

- систематического невнесения земельного налога в течение сроков, установленных законодательством, а также арендной платы в сроки, установленные договором аренды;

- неиспользования в течение одного года , предоставленного для сельскохозяйственных нужд, и двух лет - для несельскохозяйственных нужд;

- неиспользования в течение двух лет после получения ордера на право пожизненного наследуемого владения, приобретенного на аукционной основе, а в случае, когда право пожизненного наследуемого владения находится в залоге, - в течение срока договора залога. Неиспользуемые земельные участки изымаются с компенсацией прежним владельцам уплаченной ими стоимости.

В вышеперечисленных, а также в других случаях нарушения земельного законодательства орган, осуществляющий государственный контроль за использованием и охраной земель, после предупреждения землевладельца или землепользователя вносит в орган, предоставивший земельный участок, представление об изъятии земельного участка. Орган, предоставивший земельный участок, на основании представления в месячный срок выносит решение о его изъятии. В необходимых случаях орган, в ведение которого входит вопрос об изъятии земельного участка, вправе назначить дополни-

[1] Ст. 38 ЗК РУз.

тельную проверку состояния земельного участка и качества проводимых землевладельцем или землепользователем мер по рациональному использованию и охране земель. [1]

Одним из основных направлений управления недвижимостью является кадастровое деление территории РУз. Единицами кадастрового деления территории являются земельные участки, населенные пункты, районы, области, Республика Каракалпакстан и Республика Узбекистан в целом.

Существуют три основных типа кадастров:

правовой — запись прав на объекты недвижимости;

фискальный — запись стоимости объектов недвижимости и информации, необходимой для налогообложения;

многоцелевой — объединение правовой и фискальной систем с информацией по планированию и землепользованию.

Регистрационная подсистема земельного кадастра (Регистрационный кадастр, РК) формировалась для гарантирования прав землепользователей и является необходимым условием создания рынка недвижимости и любых инвестиций.

Фискальная подсистема земельного кадастра (Фискальный кадастр, ФК) ведает земельными налогами, арендной платой, денежными поступлениями от всех операций с землей и т. д. ФК включает прогноз, начисление и контроль поступления от арендных платежей и земельного налога. Одна из задач ФК — определение базы налогообложения.

На рынке недвижимости в качестве товара выступают права на объекты недвижимости, поэтому для его функционирования необходимо юридически оформить недвижимость. Это означает создание на каждый объект недвижимости кадастрового дела с последующей государственной регистрацией прав на недвижимость.

Кадастровое дело — система управления территориями, с учетом их обустройства, обязательным отображением в регистрационных источниках ин-

[1] Ст. 38 ЗК РУз.

формации органов государственной власти, актов экономической деятельности на земельном участке.

Документы, содержащиеся в кадастровом деле, являются основанием для внесения соответствующих сведений о земельном участке в Единый государственный реестр земель. Кадастровое дело состоит из регистров титулов, топогеодезического, экономического, сервитутов и имущества. Государство гарантирует права на недвижимость, и она становится товаром только после государственной регистрации в одном из кадастров или реестров недвижимости. Договор аренды земельного участка заключается на основе кадастрового дела. Таким образом, сдать в аренду объект недвижимости можно только после юридического оформления объекта.

Земельные участки регистрируется в земельных комитетах в Поземельной книге и в Государственном земельном кадастре. Землепользователю выдается свидетельство о регистрации участка. Это означает, что государство гарантирует землепользователю условия пользования земельным участком, зафиксированные в правоустанавливающем документе (государственном акте или договоре аренды).

После регистрации данные по земельному участку заносятся в эталонную базу данных земельного кадастра, и руководитель организации, ведущей кадастр, несет ответственность за их достоверность.

Государственный кадастровый учет земельных участков— описание и индивидуализация в Едином государственном реестре земельных участков, в результате чего каждый участок получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других земельных участков и осуществить его качественную и экономическую оценки. Государственный кадастровый учет земельных участков сопровождается присвоением каждому земельному участку кадастрового номера.

Кадастровый номер необходим для кодировки объекта недвижимости; увязки земельного участка и объектов недвижимости, на нем находящихся; увязки объектов недвижимости с определенной территорией, экономической

зоной, административным районированием; увязки графической и семантической информации в базе данных.

Кадастровый номер строений или других объектов недвижимости строится на основе кадастрового номера земельного участка с дополнением номера объекта на земельном участке.

Кадастровый номер имеет иерархическую структуру (рис. 2.1) — от номера субъекта Республики Узбекистан до номера конкретного объекта недвижимости А : Б : В : Г : Д : Е, где:

А – номер субъекта;

Б – номер района;

В – номер зоны (микрорайона, квартала, иной учетной единицы), утвержденной органом местного самоуправления;

Г – номер земельного участка, присваиваемый исходя из существующего порядка учета земельных участков;

Д – номер здания или сооружения, присваиваемый исходя из существующего порядка их учета;

Е — номер жилого или нежилого помещения, присваиваемый в соответствии с существующим порядком их учета;

: — разделитель составных частей кадастрового номера.

Любое изменение границ земельного участка влечет за собой прекращение существования прежнего кадастрового номера. Уже использованный кадастровый номер не может быть присвоен другому земельному участку, даже если участок под данным кадастровым номером прекратил свое существование.

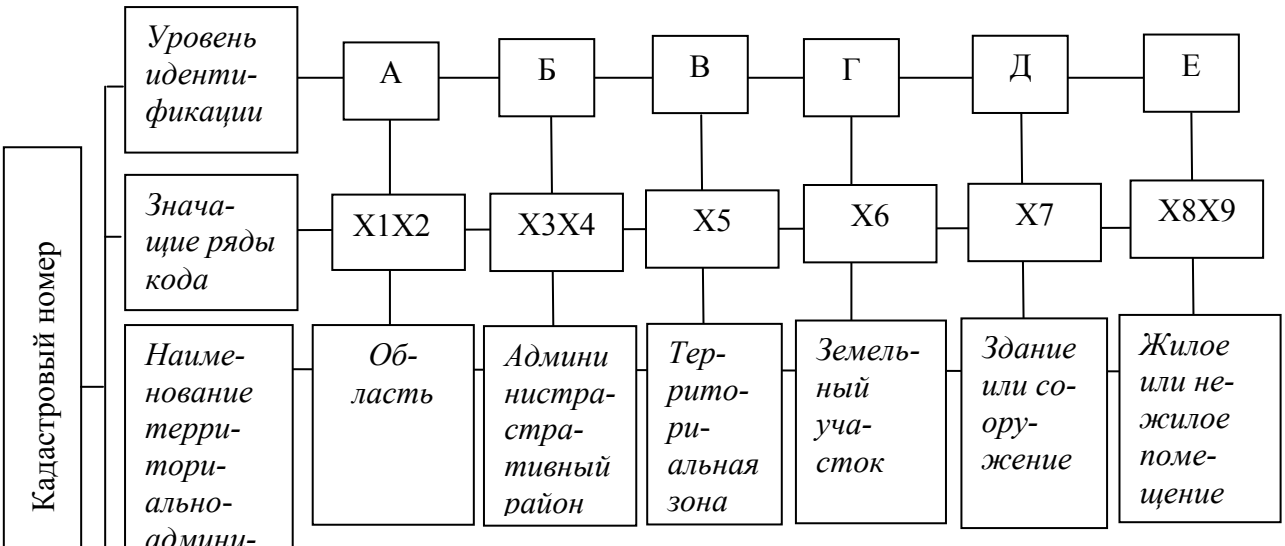


Рис.2.1 Структура кадастрового номера земельного участка

Целевое назначение земель в Республике Узбекистан определяется Земельным кодексом, согласно которому земля делится на восемь категорий,[1] которым присвоены соответствующие коды (рис. 2.2). Эти земли используются в соответствии с установленным целевым назначением:

Землями сельскохозяйственного назначения[2] признаются земли, предоставленные для нужд сельского хозяйства или предназначенные для этих целей.

В составе земель сельскохозяйственного назначения выделяются сельскохозяйственные угодья и земли, занятые лесополосами, внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, лесами, замкнутыми водоемами, зданиями, строениями и сооружениями, необходимыми для функционирования сельского хозяйства.

К сельскохозяйственным угодьям относятся пашни, сенокосы, пастбища, залежи, земли, занятые многолетними насаждениями (садами, виноградниками, тутовниками, плодопитомниками, ягодниками и другими). Сельскохозяйственные угодья подлежат особой охране.

Перевод земель сельскохозяйственного назначения в другие категории земель для несельскохозяйственных нужд допускается в исключительных

[1] Ст. 8 ЗК РУз.
[2] Гл. 6. ЗК РУз.

случаях в соответствии с настоящим Кодексом и другими актами законодательства.

Основой организации сельскохозяйственного производства и условием эффективного использования и повышения плодородия земель является искусственное орошение сельскохозяйственных угодий, базирующееся на системе ирригации и водопользования.

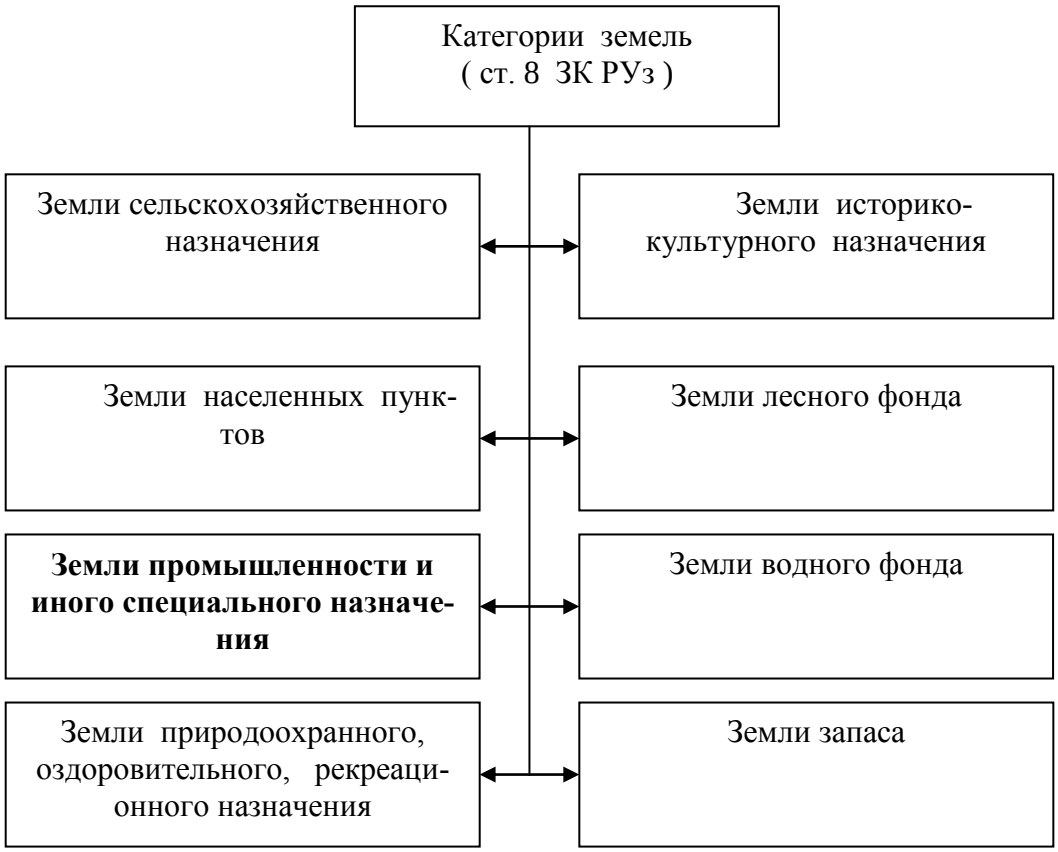


Рис.2.2. Состав земель в РУз.

Эти земли могут использоваться для сельскохозяйственного производства, создания защитных насаждений, научно-исследовательских, учебных и иных, связанных с сельскохозяйственным производством целей:

- гражданами, в том числе ведущими крестьянское (фермерское) хозяйство, личное подсобное хозяйство, садоводство, огородничество, животноводство;
- коммерческими и некоммерческими организациями;

- опытными и научными подразделениями сельскохозяйственного профиля.

- Особым охранным статусом обладают сельскохозяйственные угодья — пашни, сенокосы, пастбища, земли, занятые многолетними насаждениями (садами, виноградниками и др.).

2. **Земли поселений** – это земли, предназначенные для застройки и развития городских и сельских поселений и отделенные чертой от земель других категорий.

Черта поселений проводится на основании утвержденной государственной землеустроительной документацией и проходит по границам земельных участков, предоставляемых гражданам и юридическим лицам. В эту категорию земель могут входить участки, отнесенные в соответствии с градостроительными регламентами к территориальным зонам. Состав земель поселений и зонирование территорий земель поселений представлены на рис. 2.2.

Правилами землепользования и застройки устанавливается градостроительный регламент для каждой территориальной зоны с учетом особенностей ее расположения и развития, а также возможности территориального сочетания различных видов использования земельных участков:

- *жилые* зоны предназначены для застройки жилыми зданиями (индивидуальными, мало-, средне- и многоэтажными домами), культурно-бытовыми объектами и иных видов застройки;

- *общественно-деловые* зоны используются для застройки административными зданиями, объектами образовательного, культурно-бытового, социального и иного общественного назначения;

- *производственные* (*промышленные*) зоны предназначены для промышленных, коммунально-складских и прочих производственных объектов:

- земельные участки в составе *инженерной* и *транспортной* инфраструктур предназначены для застройки объектами железнодорожного, автомобильного, речного, воздушного и трубопроводного транспорта, связи, размещения инженерной инфраструктуры и пр.;

• *рекреационные* зоны – земельные участки, занятые городскими лесами, скверами, парками, садами, прудами, озерами, водохранилищами и предназначенные для отдыха граждан и туризма;

земельные участки, которые используются для ведения сельскохозяйственного производства и занятые пашнями, многолетними насаждениями,

• здания, строения, сооружениями сельскохозяйственного назначения, относятся к зонам *сельскохозяйственного назначения*.

Изменение назначения земельных участков может происходить только в соответствии с генеральными планами поселений. В пределах черты поселений могут выделиться зоны особо охраняемых территорий, в которые включаются земельные участки, имеющие особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное назначение.

Земли, находящиеся за пределами городской черты, но составляющие с городом единую социальную, природную и хозяйственную территорию и не входящие в состав иных поселений, называются пригородными зонами. В их составе могут выделяться зеленые зоны, выполняющие санитарно-гигиенические и рекреационные функции, в границах которых запрещена хозяйственная деятельность, негативно воздействующая на окружающую среду, а также территории сельскохозяйственного производства, зоны отдыха населения, резервные земли для развития города.

Все собственники земельных участков, землевладельцы и арендаторы земельных участков в обязательном порядке должны использовать градостроительный регламент. Строительство, реконструкция или расширение объектов недвижимости могут осуществляться только в установленном градостроительным регламентом порядке.

Земли поселений занимают 4% территорий страны, однако обеспечивают 86% поступлений в консолидированный бюджет от всех платежей за землепользование. Потребительские качества земель поселений Узбекистана столь высоки, что при разработке грамотного процедурного механизма они могут принести в бюджет государства доходы, сопоставимые с доходами от экспорта

ценнейших природных ресурсов. При этом вопрос о форме собственности городских земель является более острым, чем в случае сельхозугодий или иных видов землепользования. Это связано прежде всего с тем, что в городской черте каждый квадратный метр территории находится в пользовании десятков, сотен и даже тысяч людей, например, станций метрополитена. Поэтому единственной социально приемлемой формой взаимоотношений такого большого количества людей на сравнительно небольшом пространстве (на земле, над землей и под землей) является договорная.

3. **Земли промышленности и иного специального назначения,** в зависимости от характера задач, для решения которых они используются или предназначены, разделены на 7 видов (рис. 2.3).

Земли промышленности[1] предназначены для обеспечения деятельности организаций и/или эксплуатации объектов промышленности. К землям промышленности относятся земли, предоставленные в постоянное пользование промышленным предприятиям, включая предприятия добывающей промышленности, энергетики, для строительства производственных и вспомогательных зданий и сооружений.

К землям транспорта относятся земли, предоставленные в постоянное пользование предприятиям, учреждениям и организациям железнодорожного, внутреннего водного, автомобильного, воздушного и трубопроводного транспорта для осуществления возложенных на них задач по эксплуатации, содержанию, строительству, реконструкции, ремонту, усовершенствованию и развитию сооружений, устройств и других объектов транспорта.

К землям связи относятся земли, предоставленные в постоянное пользование предприятиям, учреждениям и организациям связи, радиовещания, телевидения и информации для размещения линий связи и соответствующих сооружений на них.

[1] Ст. 69 ЗК РУз.

На землях, прилегающих к землям транспорта, кабельных, радиорелейных и воздушных линий связи и электропередач, устанавливаются охранные зоны в порядке, устанавливаемом законодательством.

Землями для нужд обороны признаются земли, предоставленные для размещения и постоянной деятельности войсковых частей, военно-учебных заведений, предприятий, учреждений и организаций Вооруженных Сил, пограничных, внутренних и железнодорожных войск.

К землям иного назначения относятся находящиеся в пользовании предприятий, учреждений и организаций все остальные земли, не вошедшие в состав земель сельскохозяйственного назначения, населенных пунктов, промышленности, транспорта, связи, обороны, природоохранного, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения, а также лесного и водного фондов.

Порядок использования земель промышленности, транспорта, связи, обороны и иного назначения определяется законодательством.

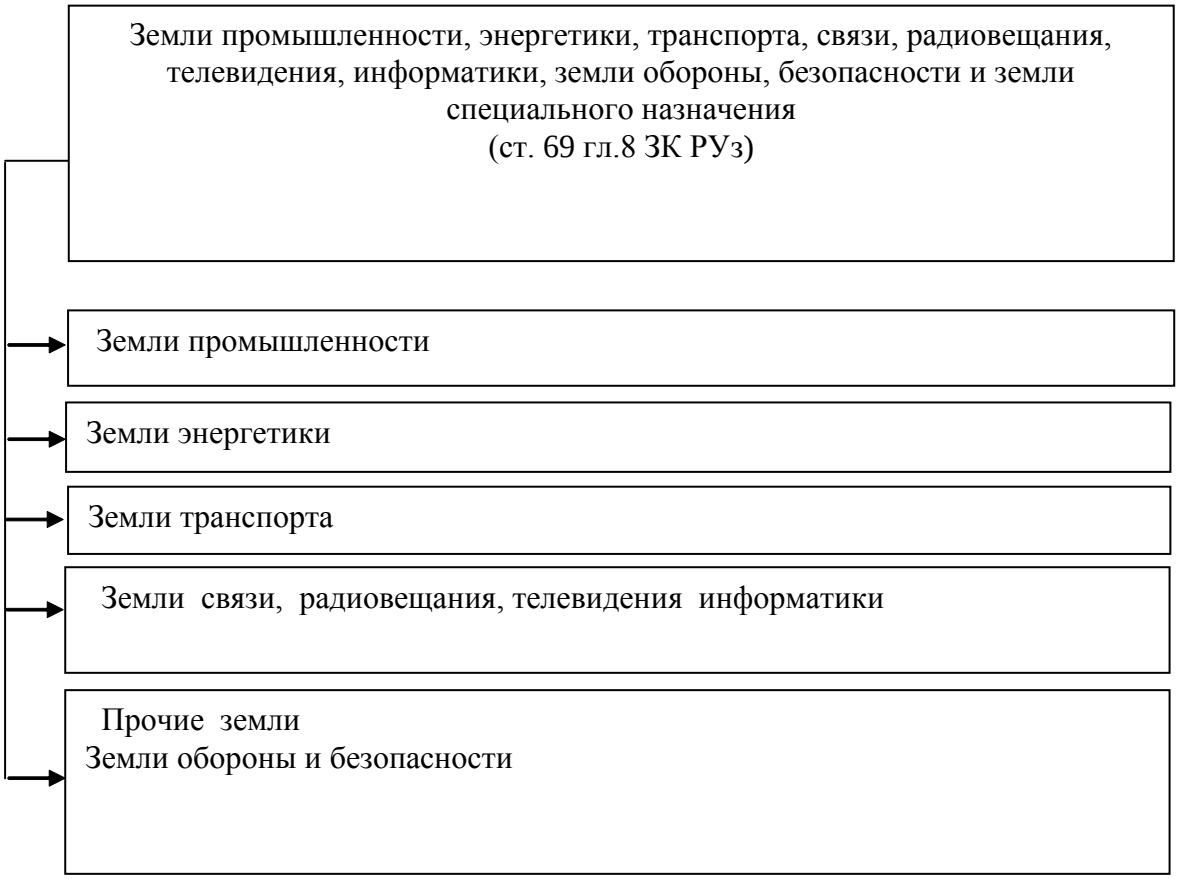


Рис. 2.3. Виды земель промышленного и иного специального назначения

Земли энергетики предназначены для обеспечения деятельности организаций и/или эксплуатации объектов энергетики (гидроэлектростанций, тепловых электростанций и других электростанций, обслуживающих их сооружений и объектов); размещения воздушных линий электропередачи, подземных сооружений кабельных линий электропередачи, подстанций, распределительных пунктов, других сооружений и объектов энергетики. Для обеспечения деятельности организаций и эксплуатации объектов энергетики могут устанавливаться охранные зоны электрических сетей.

Земли транспорта используются (или предназначены) для обеспечения деятельности организаций и/или эксплуатации железнодорожного, внутреннего водного, воздушного и иных видов транспорта.

На полосах отвода автомобильных дорог (за исключением предусмотренных законодательством случаев) запрещается:

- строительство жилых и общественных зданий, складов;

- проведение строительных, геологоразведочных, топографических, горных и изыскательских работ, а также устройство наземных сооружений;
- распашка земельных участков, покос травы, порубка и повреждение многолетних насаждений, снятие дерна и выемка грунта;
- установка наружной рекламы, информационных щитов и указателей, не имеющих отношения к безопасности дорожного движения.

Для создания нормальных условий эксплуатации федеральных автомобильных дорог, обеспечения безопасности дорожного движения и создаются придорожные полосы в виде земельных участков, прилегающих к полосам отвода дорог, с установлением особого режима их использования, включая строительство зданий, строений и сооружений, ограничение хозяйственной деятельности в пределах придорожных полос, установку рекламных щитов и плакатов, не имеющих отношения к безопасности движения.

В целях обеспечения деятельности организаций и эксплуатации объектов железнодорожного транспорта предоставляются земельные участки:

- для размещения железнодорожных путей;
- для размещения, эксплуатации, расширения и реконструкции строений, зданий, сооружений, в том числе железнодорожных вокзалов и станций, а также устройств и других объектов, установления полос отвода и охранных зон железных дорог.

Земельные участки на полосах отвода могут передаваться в аренду гражданам и юридическим лицам для сельскохозяйственного использования, оказания услуг пассажирам, складирования грузов, устройства погрузочно-разгрузочных площадок, сооружения прирельсовых складов (за исключением складов для хранения горюче-смазочных материалов, опасных веществ, а также автозаправочных станций).

Для обеспечения деятельности организаций и эксплуатации объектов внутреннего водного транспорта предоставляются земельные участки:

- для искусственно созданных внутренних водных путей (каналов);

- для устройства речных портов, причалов, пристаней, гидротехнических сооружений и других необходимых объектов;
- для выделения береговой полосы для работ, связанных с судоходством и сплавом по внутренним водным путям вне территорий поселений.
- В целях обеспечения деятельности организаций и эксплуатации объектов трубопроводного транспорта предоставляются земельные участки:
- для размещения нефте-, газо- и иных трубопроводов;
- для размещения объектов, необходимых для эксплуатации, содержания, строительства, реконструкции, ремонта, развития объектов трубопроводного транспорта;
- для установления охранных зон с особыми условиями использования земельных участков.

На этих участках не допускается строительство каких бы то ни было зданий, строений, сооружений в пределах установленных минимальных расстояний до объектов газоснабжения.

В целях создания условий для строительства и реконструкции объектов транспорта осуществляется резервирование земель в соответствии с федеральным законодательством.

Земли связи, радиовещания, телевидения, информатики предназначены для размещения:

- эксплуатационных предприятий связи, на балансе которых находятся радиорелейные, воздушные кабельные линии связи и радиофикации;
- наземных и подземных необслуживаемых усилительных пунктов на кабельных линиях связи;
- наземных сооружений и инфраструктур спутниковой связи.

Все перечисленные инфраструктуры имеют соответствующие охранные зоны.

Земли обороны и безопасности предназначены для обеспечения деятельности Вооруженных сил РУз, войск пограничной службы, других войск, воинских формирований и органов, организаций, предприятий, учреждений, осу-

ществляющих функции по вооруженной защите целостности и неприкосновенности территорий РУз, защите и охране государственной границы РУз, информационной и другим видам безопасности в закрытых административно-территориальных образованиях (ЗАТО).

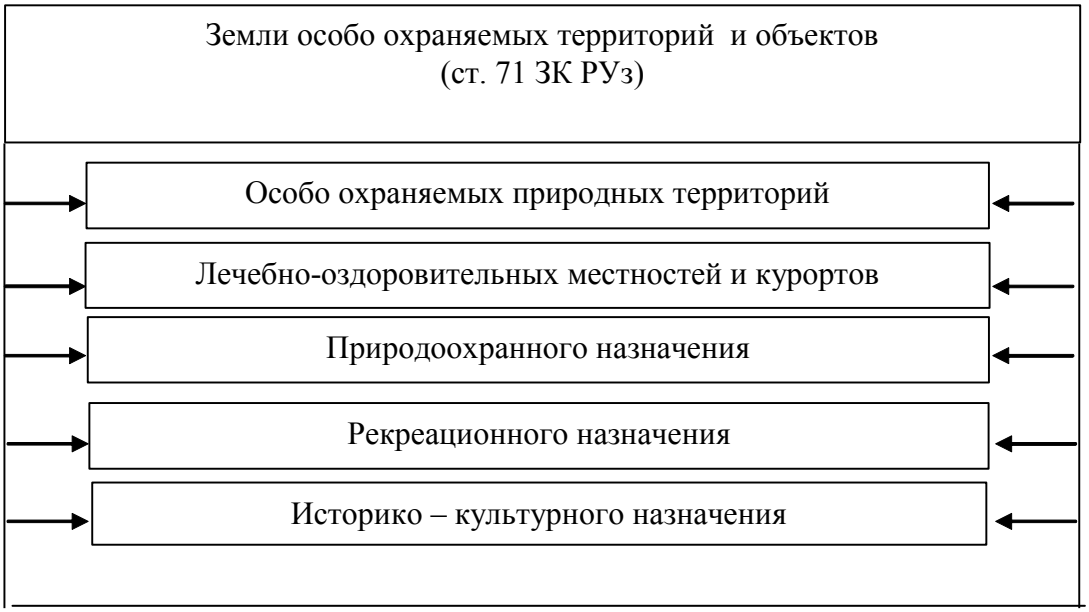


Рис. 2.4 Виды земель особо охраняемых территорий и объектов

В ЗАТО устанавливается особый режим использования земель по решению Правительства РУз.

4. **Земли особо охраняемых территорий** – это земли, имеющие особое природоохранное, научное, историко-кульбтурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное значение (рис.2.4).

К *землям особо охраняемых природных территорий* относятся земли государственных природных заповедников (в том числе биосферных), государственных природных заказников, памятников природы, национальных парков, природных парков, дендрологических парков, ботанических садов. Эти земли относятся к объектам общенационального достояния и могут находиться в государственной собственности.

Законом на этих землях запрещается деятельность, не связанная с сохранением и изучением природных комплексов и объектов, в том числе не разрешается:

- предоставление садоводческих и дачных участков;
- строительство федеральных автомобильных дорог, трубопроводов, линий электропередачи и других коммуникаций, а также строительство и эксплуатация промышленных, хозяйственных и жилых объектов, не связанных с функционированием особо охраняемых территорий;
- движение и стоянка механических транспортных средств, не связанных с функционированием особо охраняемых природных территорий, прогон скота вне автомобильных дорог;
- иные виды деятельности, запрещенные федеральным законодательством.

Земли лечебно-оздоровительных местностей и курортов относятся к особо охраняемым и предназначены для лечения и отдыха граждан. В их состав включаются земли, обладающие природными лечебными ресурсами (месторождениями минеральных вод, лечебных грязей), с благоприятным климатом и иными природными факторами и условиями, которые могут использоваться для профилактики и лечения заболеваний человека.

На территориях лечебно-оздоровительных местностей и курортов в соответствии с законодательством устанавливаются службы санитарной (горно-санитарной) охраны. Границы и режим таких служб для курортов государственного значения устанавливаются Правительством РУз.

К *землям природоохранного назначения* относятся:

- земли водоохранных зон рек и водоемов;
- земли запретных и нерестоохранных полос;
- земли лесов, выполняющих защитные функции; противоэрозионных, защитных и полезащитных насаждений;
- иные земли, выполняющие природоохранные функции.

На землях природоохранного назначения допускается ограниченная хозяйственная деятельность при соблюдении установленного режима их охраны в соответствии с законами местных властей, законами Республики Узбекистан и нормативными правовыми актами министерств и ведомств.

Юридические лица, в интересах которых выделяются земельные участки с особыми условиями использования, обязаны обозначить их границы специальными информационными знаками.

В пределах земель природоохранного назначения вводится особый правовой режим использования, ограничивающий или запрещающий вид деятельности, несовместимый с основным назначением этих земель.

К *землям рекреационного назначения* относятся земли, предназначенные и используемые для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной, спортивной деятельности граждан. В состав земель этого вида входят участки, на которых находятся дома отдыха, пансионаты, кемпинги, объекты физической культуры и спорта, туристические базы, стационарные и палаточные туристско-оздоровительные лагеря, дома рыболовов и охотников, детские туристические станции, туристские парки, лесопарки, учебно-туристические тропы, трассы, детские и спортивные лагеря, другие аналогичные объекты.

Использование учебно-туристических троп и трасс, установленных по соглашению с собственниками земельных участков, землепользователями, землевладельцами и арендаторами земельных участков, может осуществляться на основе сервитутов; при этом указанные земельные участки не изымаются из использования.

К землям рекреационного назначения относятся также земли пригородных земельных зон.

На этих землях запрещается деятельность, не соответствующая их целевому назначению.

К *землям историко-культурного назначения* относятся земли объектов культурного наследия народов РУз (памятников истории и культуры), в том числе объектов археологического наследия; достопримечательных мест, в том числе мест бытования исторических промыслов, производства и ремесел; военных и гражданских захоронений. Земли этого вида используются строго в соот-

ветствии с их целевым назначением. На отдельных из них может быть запрещена любая хозяйственная деятельность.

В целях сохранения исторической ландшафтной и градостроительной среды в соответствии с государственными законами, приказами местных хокимиятов устанавливаются зоны охраны объектов культурного назначения. В пределах земель поселений вводится особый правовой режим использования земельных участков, не отнесенных к землям историко-культурного назначения, но расположенных в зонах охраны. Он определяется правилами землепользования и застройки, в соответствии с требованиями охраны памятников истории и культуры.

К *особо ценным относятся земли*, в пределах которых имеются природные объекты и объекты культурного наследия, представляющие особую научную, историко-культурную ценность (типичные или редкие ландшафты, культурные ландшафты, сообщество растительных, животных организмов, редкие геологические образования, земельные участки, предназначенные для осуществления деятельности научно-исследовательских организаций). На собственников, землепользователей, землевладельцев и арендаторов таких земельных участков возлагаются обязанности по их сохранению. Сведения об особо ценных землях должны отражаться в документах земельного кадастра, документах государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним и иных документах, удостоверяющих права на землю.

5. **Землями лесного фонда** признаются земли, предоставленные для нужд лесного хозяйства.

В целях лесоразведения, прекращения роста оврагов, создания защитных лесных насаждений и зеленых зон вокруг городов и промышленных центров в состав земель лесного фонда могут быть переданы в установленном порядке земли иного назначения.

Хоким района по согласованию с государственными органами лесного хозяйства может предоставлять на условиях аренды земли лесного фонда во временное пользование сельскохозяйственным предприятиям, учреждениям и организациям для ведения сельского хозяйства.

Порядок пользования землями лесного фонда определяется специальным законодательством.

6. **Земли водного фонда**— это земли, занятые водными объектами, земли водоохранных зон водных объектов, а также земли, выделяемые для установления полос отвода и зон охраны водозабора, гидротехнических сооружений и иных водохозяйственных сооружений и объектов.

К землям водного фонда относятся земли, занятые водоемами (реками, озерами, водохранилищами и т.п.), гидротехническими и другими водохозяйственными сооружениями, а также полосы отвода по берегам водоемов и других водных объектов, предоставленных в установленном порядке предприятиям, учреждениям и организациям для нужд водного хозяйства.

По берегам рек, магистральных каналов и коллекторов, водохранилищ и других водоемов, а также источников питьевого и бытового водоснабжения, лечебных и культурно-оздоровительных нужд населения устанавливаются водоохранные зоны и прибрежные полосы в порядке, определяемом законодательством.

Прибрежные полосы рек, магистральных каналов, коллекторов, водохранилищ и других водоемов могут изыматься у землевладельцев и землепользователей для природоохранных нужд.

На землях водного фонда запрещается вести хозяйственную деятельность и строительные работы, оказывающие отрицательное воздействие на водные объекты.

Порядок использования земель водного фонда определяется законодательством.

Для охраны источников питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения устанавливаются зоны охраны, в пределах которых вводится особый правовой режим использования земель. Порядок использования и охраны земель водного фонда определяется Земельным кодексом и водным законодательством.

7. **Земли запаса** находятся в государственной собственности и не предоставляются гражданам или юридическим лицам, за исключением земель фонда

перераспределения, формируемого в соответствии с Земельным кодексом. Использование земель запаса допускается после перевода их в другую категорию.

Благодаря делению земель на то или иное направление, использование земельного участка является относительно стабильным.

Законодатель уделяет особое внимание вопросу принадлежности земель к той или иной категории и требует указания ее в актах органов исполнительной власти и органов местного самоуправления о предоставлении земельных участков, например, постановлениях глав районных администраций; договорах, предметом которых являются земельные участки, например, купли-продажи, мены, аренды и др.; документах государственного земельного кадастра, например, кадастровых планах земельных участков; документах о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, например, свидетельстве о регистрации прав, выписке из Единого государственного реестра прав. Отсутствие категории земель в указанных выше документах может послужить основанием для отказа в государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

В случае, если категория земель не указана в документах Государственного земельного кадастра, правоустанавливающих документах на земельный участок, принимается нормативный правовой акт органа местного самоуправления об отнесении земельного участка к землям определенной категории в зависимости от цели использования, для которой он предоставлялся, в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую».

2.3.Городское пространство и зонирование земель поселений

Наиболее общими характеристиками понятия *городское пространство* являются *форма города* и его *размеры.* Типология форм города многообразна: компактные, многоядерные, вытянутые (линейные, полосовые), расчлененные (узловые, ядерные).

В зависимости от численности населения города считаются: малыми – с населением до 50 тыс. чел.; средними – 50–100 тыс. чел.; большими – 100-250 тыс. чел.; крупными – 250-500 тыс. чел.; крупнейшими – более 500 тыс. чел.; городами-миллионерами – более 1 млн чел.

По народохозяйственному профилю (преобладающая народохозяйственная функция) города разделяют на: промышленные, транспортные, курортные, исторические, многофункциональные (без выраженной специализации).

По природным условиям выделяют города средней полосы, северной и южной зон, а также расположенные в экстремальных условиях.

Используется классификация городов по типам роста: быстрорастущие, ограниченного развития, стабилизировавшиеся или с оттоком населения.

Кроме этого, широко применяются исторические классификации городов по времени возникновения и истории развития, а также классификации, отражающие ценности историко-архитектурного и культурного наследия, и др.

Экономика рассматривает город как элемент системы народного хозяйства, одну из форм размещения производственных сил, элемент системы расселения, сети населенных мест. Промышленность вместе с учреждениями, обслуживающими тяготеющее к городу население окружающей территории, составляет экономическую базу города.

Урбанизированная территория (*urban area*) – это центральный город и городское окаймление, а также самоуправляющиеся городские населенные пункты, имеющие плотное центральное ядро (не менее 100 жилых единиц) или не являющиеся городом территории с плотностью более 1 тыс. чел. на км^2.

Город, городок, поселок, пригородная зона – все это урбанизированные территории, в отличие от сельской местности.

Территориально, город ограничивает условная линия, которая отделяет земли, находящиеся в пользовании городских властей, от территории других землепользователей, – городская черта.

В развитой рыночной экономике первичным для развития городской территории является проект планировки, основная цель создания которого – законодательно защитить социальный заказ горожан, выразить общественный интерес к приоритетам развития городских территорий, направлениям развития градообразующих видов деятельности в городе. Уже на уровне создания проекта планировки в такой системе в качестве полноправных участников выработки решений по развитию городской территории появляются представители ближайших соразмерных территорий. В этой системе город – единое целое, в нем все вопросы решаются многими субъектами отношений на компенсационной основе. В такой системе можно говорить о саморазвитии города как объективной закономерности, возможности самостоятельной (в пределах обязательно соблюдаемых сервитутов) деятельности инвестора, которая стимулируется налоговой политикой.

Городская среда – конкретная пространственная форма городских процессов, обеспечивающих нормальное функционирование территориальной общности и позволяющая городу осуществлять свою роль в системе высшего и низшего уровней. Разумно функционирующая городская среда превращает неодушевленные объекты недвижимости и землю под ними в структуру, удобную для производства и потребления жизненных благ, наполняет землю и строения потребительской и рыночной стоимостью.

Сегодня растет плотность населения (а значит, и насыщенность городской среды при низком ее качестве) в периферийных районах при недоиспользовании земли центральной части городов, неэффективном расположении промышленных зон, существенном дефиците жилья и недвижимости коммерческого назначения и других проблемах. Чтобы исправить ситуацию, необходимо развивать рынок недвижимости, стимулируя конкурентную среду на лучшее освоение и использование участков земли конкретного города. В качестве регуляторов рынка недвижимости (особенно на начальных этапах) выступают социально-градостроительные и экологические программы, учитывающие культурно-исторические особенности городов.

Городское планирование. При переходе Узбекистана к рыночной экономике, так же как и на Западе, перед городским планированием встали две основные проблемы. Первая заключается в том, что новая система планирования должна не только ограничивать, контролировать и направлять спрос и использование городского пространства, но также стимулировать, привлекать и способствовать строительству и развитию. В то же время – и это вторая проблема – необходимо защитить социальные права населения городов при изменении форм собственности на землю (недвижимость) и механизма расчета за коммунальные услуги и пользование элементами городской инфраструктуры.

Развитие градостроительства и градорегулирования в Узбекистане основано на Конституции Республики Узбекистан, гарантирующей права граждан на благоприятную среду обитания, жилище и все формы социального обслуживания, что и составляет предмет планировки и застройки городов и населенных мест. Формирование городской среды обеспечивается нормативно-правовой базой градостроительства.

Сегодня уже можно говорить о содержании и путях становления нормативно-правовой базы градостроительства, обеспечивающей правовое поле взаимодействия всех участников формирования городской среды. Первым был принят Указ Президента Республики Узбекистан "О мерах по дальнейшему совершенствованию архитектуры и градостроительства в Республике Узбекистан" (2000 г). N УП-2595. В 2002 г. утвержден градостроительный Кодекс Республики Узбекистан, более детально раскрывающий полномочия и механизмы, которые связаны с управлением в градостроительстве на федеральном, региональном (субъектно-федеральном) и местном уровнях. Этот закон является фундаментом, на котором можно строить новые правовые отношения в области градостроительства, развивать региональное законодательство.

Наименее разработанным сейчас является местный уровень – муниципальный. В некоторых городах разрабатываются местные акты – градостроительные уставы, правила землепользования и застройки и другие документы, регулирующие взаимоотношения всех субъектов градостроительной деятельно-

сти, определяющие требования к городской среде. Однако какой-либо общепринятой методики разработки или каких-то общих, уже установившихся положений нет, хотя идет активная работа по линии, Госархитекстройя, ГАСН, Союза архитекторов РУз. и др.

Разработка градостроительных норм и стандартов также приобретает децентрализованный характер с выделением трех уровней – федерального, регионального и местного (муниципального). Здесь возникают практически те же проблемы – взаимоувязка нормативных документов, разделение их компетенции, порядок разработки и утверждения. Основным принципом является установление на федеральном уровне минимальных или максимальных допустимых параметров в зависимости от характера нормативов. На региональных или местных уровнях эти параметры могут уточняться только в том случае, если это будет способствовать улучшению качества городской среды, повышению безопасности, надежности функционирования городских систем.

Зарубежный опыт показывает, что проектная практика в области градостроительства идет по пути исключения ненужной детализации проектов, того, что нельзя точно предвидеть, а можно только установить определенные рамки. В этих рамках с участием всех субъектов градостроительной деятельности (властей, населения, инвестора, проектировщика) могут появиться различные конкретные решения. Сейчас в нашей стране изменилось традиционное понимание генеральных планов городов как всеобъемлющих проектов на 25-30 лет. Главным становится принцип зонирования территории города по преимущественно «разрешенному» функциональному использованию территории с установлением регламентов для отдельных территориальных зон в условиях конкретной градостроительной ситуации.

Это важно в связи с развитием частной собственности на объекты недвижимости и необходимостью рационально использовать городскую территорию. Генплан – это структурный документ, определяющий перспективное территориальное развитие города и его основных структурообразующих элементов. В составе генплана предусматривается укрупненное зонирование территории –

как правило, функциональное. Главная задача генплана – это создание коммуникационного каркаса, размещение основных центров притяжения, формирование системы открытых пространств (природного комплекса) на основе оценки ресурсов и прогноза развития по комплексу факторов.

В большинстве городов Средней Азии существующие генеральные планы устарели, отсутствуют градостроительные прогнозы развития на перспективу с учетом изменившихся социально-экономических условий. Поэтому необходим прежде всего пересмотр генпланов в аспекте решения структурных вопросов, включая территориальное развитие, развитие транспортной и инженерной инфраструктур. Это решается в рамках разработки концепции генерального плана без детальной проработки отдельных отраслевых вопросов.

В градостроительстве планирование и прогнозирование в новых социально-экономических условиях трансформируется из отраслевого, ведомственного в территориальное, из командно-административного – в научно обоснованное и общественно приемлемое, из детерминированного – в вероятностное. Правовое регулирование становится важнейшим дополняющим механизмом развития города, но не заменяющим территориальное городское планирование в его новом понимании. Поэтому в городах, прежде чем перейти к правовому зонированию, необходимо посмотреть, на какой структурной основе это можно сделать. Не устарел ли безнадежно Генеральный план и есть ли вообще концепция территориального развития?

Немаловажное значение имеет включение широких слоев населения для решения градостроительных задач, включая разработку стратегических планов развития городов. В Узбекистане этот опыт только нарабатывается, ведь раньше генпланы были секретными и закрытыми документами, в которых население вообще не участвовало.

Градостроительные проблемы пространственного развития Республики Узбекистан должны рассматриваться в тесной увязке с государственной (национальной) стратегией устойчивого развития страны, включая комплексное по-

этапное решение социальных, экологических и экономических задач на двух основных уровнях: государственном и местном (на уровне районов и областей).

Важно также отметить необходимость координации градостроительной и земельно-имущественной политики, направленной на решение пространственного планирования в рамках государства, отдельных регионов и городов. Градостроительный и Земельный кодексы РУз устанавливают порядок осуществления градостроительной деятельности на конкретной территории – правила землепользования и застройки. Эти правила состоят из двух основных частей – собственно правил, или регламентов использования каждого участка территории (зоны), и схем зонирования, на которых вся территория города разделена границами на зоны. В каждой такой зоне упомянутыми правилами устанавливается определенный режим градостроительной деятельности.

Правила землепользования и застройки – документ для всех участников градостроительного процесса, который определяет, что и как можно строить в той или иной зоне, а чего – нельзя.

Действенным инструментом развития городского пространства является городское зонирование.

Основным инструментом гибкого регулирования в городах при планировании градостроительства является зонирование (функциональное, территориально-экономическое, строительное, ландшафтное и др.).

Регулирование градостроительного развития в странах развитой рыночной экономики имеет давнюю традицию. В США, например, с 1916 г., когда были предприняты первые попытки ввести ограничения на стихийное развитие Нью-Йорка. В настоящее время зонирование осуществляется под руководством федеральных властей штата и не имеет единой стандартной формы, распространяемой на всю страну. В США используются четыре основные категории пользователей городской территории. Для каждой категории формулируется свой набор планировочных стандартов и правил:

1. Жилая застройка ранжируется по показателям плотности. В малых городах это мало- и среднеплотные кварталы индивидуальных и многоквартир-

ных домов. В больших городах добавляются зоны высокоплотной многоэтажной застройки и кварталы максимальной плотности. Помимо этого, в составе зоны жилой застройки выделяются «узловые центры» рядом с транспортными узлами и «смешанные зоны» в исторической части города. Для концентрации застройки и повышения плотности в отдельных городах дополнительно устанавливаются следующие стандарты и правила: минимально разрешенная плотность, уменьшенный отступ от красных линий, мероприятия по стимулированию блокировки домов. При подсчетах брутто до 30% территории акра отводится на дороги, парки, школы и другие объекты социально-бытового обслуживания.

2. Коммерческая застройка включает крупные торговые центры – группу из 25 торговых предприятий и более, из которых хотя бы одно имеет общую торговую площадь около 10 тыс. м^2. Согласно градостроительному предписанию для этой территории, она может включать многоэтажные жилые и конторские здания. Для каждого города определяется свой состав коммерческих пользователей: крупные торговые центры, районные центры, транспортно-коммуникационные узлы, торговые улицы, микрорайонные центры и др.

3. Промышленная застройка включает предприятия тяжелой промышленности (обработка сырья в больших количествах), средней и легкой промышленности (вторичная обработка сырья и полуфабрикатов), мелкие производства, автономные производства.

4. Общественная застройка включает административные здания правительства, учебные учреждения, парки и открытые пространства, сельскохозяйственные земли в непосредственной близости от городской черты.

Такой подход призван предотвратить выборочное освоение наиболее удобных участков в ущерб интересам населения и общей композиции застройки.

В Великобритании различают пять групп пользователей городской территории:

- Класс А – торговля.

- Класс Б – бизнес, индустриальные предприятия.
- Класс В – жилище.
- Класс Г – общественное пользование и рекреация.
- Класс Д – другие пользователи, не входящие в вышеназванные.

В отличие от США, «общественная застройка» подразделяется на два класса – А и Г, но в остальном деление совпадает. Кроме того, отдельно выделяются смешанные функциональные зоны, в которых допускается совмещение жилых, общественных и производственных функций, как это характерно для многих исторически сложившихся городов.

В Градостроительном и Земельном кодексах РУз приведены названия основных территориальных зон (жилых, производственных, региональных и др.). В то же время, в этих документах нет запрета на формирование иных зон. В генплане используется укрупненное зонирование территории по функциональному признаку.

Функциональное зонирование городских территорий – наиболее общая форма учета разнообразных требований к рациональному землепользованию, включающих комплекс нормативных параметров (целевое назначение участка, его предельные размеры, коэффициент застроенности, доля озелененных и открытых пространств и т. п.).

При зонировании рассматриваются структуроформирующие и локальные территории градостроительной системы с точки зрения различных аспектов ее функционирования: транспортно-функционального, визуально-пространственного, природно-экологического, историко-культурного, инженерно-технического.

С позиций административного управления выделяют зоны общегородского, районного значения, промышленные зоны селитебных районов и рекреационные зоны (места сосредоточения ценных природных объектов), места проживания населения.

Итоговым документом является план зонирования земель: графический документ с пояснительной запиской, разработанный в составе генплана города

(в его отсутствие – самостоятельный документ). Он определяет состав земель города, объединенных общими признаками перспективного функционального использования, с указанием их перспективы и степени эффективности.

В условиях рыночной экономики зонирование земель – устойчивая форма контроля за использованием территории, средство политической власти. Зональные установления могут изменить стоимость земли, как, например, в Ташкенте, где ставка за участки, расположенные в самой дорогой налоговой зоне, составляла в 2008 г. 16,5 тыс.сум/м^2 в год. Столько же должны заплатить компании, владеющие землей на улице Навои и прилегающих к нему улицах. Налог в промышленном поясе (5-8-я зоны) составляет достаточно крупную сумму. На дальних окраинах тарифы значительно ниже.

Функциональное зонирование – это дифференциация территории города по характеру использования, т. е. по типу функционального назначения. Выделение функциональных зон позволяет создать наилучшие условия для основных форм жизнедеятельности городского населения – труда, быта, отдыха, поскольку каждый из этих видов деятельности выдвигает специфические требования к размещению и организации городского пространства.

Основными при функциональном зонировании являются зоны:

- селитебная, предназначенная для размещения жилых и общественных зданий;
- промышленная – для размещения промышленных, энергетических, транспортных и других объектов;
- коммунально-складская – для размещения складов, гаражей, автобаз, транспортных депо, водозаборов, очистных сооружений, канализации, теплоцентралей, кладбищ и др., размещаемых с разрывом от селитебных зон;
- транспорта, связи и инженерных коммуникаций;
- рекреации – парки, пляжи и другие места отдыха.

Кроме того, могут быть выделены зоны общественного центра, спортивная и др.

Селитебная территория составляет примерно половину всей территории города. При этом территория жилой застройки брутто (в красных линиях) занимает половину селитебной территории. Территория жилой застройки нетто (без участков обслуживающих учреждений, зеленых насаждений, улиц и дорог) занимает половину территории жилой застройки брутто. Иными словами, собственно на жилую застройку приходится 12-13% земли в городских границах.

Функциональное зонирование города может отличаться от приведенного выше. Так, например, в Ташкенте оно проводилось следующим образом:

Земель в пределах Ташкента всего 139 936 тыс. га

Из них: жилые застройки 8522 (3,1%)

общественно-деловые застройки 0 467 (7,5%)

промышленные, коммерческие

и коммунально-складские застройки 16 590 (11,9%)

общественное пользование 7333 (5,2%)

транспорт, связь, инженерные коммуникации 8290 (5,9%)

сельскохозяйственное назначение 29 449 (21%)

особо охраняемые территории 2967 (2,1%)

рекреации 36 244 (25,9%)

под водные объекты 5337 (3,8%)

под военные и иные режимные объекты 6461 (4,6%)

не вовлеченные в градостроительную или иную

деятельность 8276 (5,2%)

Основополагающая роль пространственно-планировочной организации функционального зонирования города сохраняется только при условии учета реальной сложности и многофункционального характера современной организации городских пространств. Особенно четко это видно на примере развития центров крупнейших городов, где сочетание мест приложения труда, уникальных объектов общественного обслуживания, административно-управленческих учреждений и жилых комплексов приводит к необходимости обособления полифункциональной зоны *общественного центра*. Другой пример развития

принципов интеграции функций – создание комплексных производственно-селитебных районов – планировочных образований, включающих производственные зоны и тяготеющие к ним жилые территории (в ряде случаев с комплексным общественным обслуживанием).

В свою очередь, элементы города – жилые и промышленные территории, общественные центры – также организуются на основе дифференциации территории по функциональному назначению и другим признакам. Так, в жилых районах выделяются зоны застройки, игровых площадок и отдыха, коммунальные, транспортные и территории учреждений обслуживания.

Часто используется экономическое зонирование.

Территориальное экономическое зонирование следует связывать исключительно с кадастровым делением города. Районирование города обычно связывают с кварталами БТИ. Существуют различные подходы к выделению экономических зон города. В Ташкенте, например, выделено 13 зон и еще несколько подзон. Для каждой зоны установлена своя налоговая ставка.

Число зон должно соответствовать количеству частей территории, имеющих различную градостроительную ценность. Отличия между этими зонами выражены в первую очередь в удобствах проживания; соответственно, стоимость аналогичных объектов недвижимости в экономических зонах будет различной.

Территориально-экономическое зонирование – это дифференциация городской территории на зоны в соответствии с ее комплексной экономической оценкой. Территориально-экономические оценочные зоны (ТЭОЗ) — относительно однотипные участки территории города, ограниченные естественными или искусственными преградами и имеющие определенную качественную, экономическую и социально-экономическую ценность. Они различаются этапами застройки города, архитектурно-планировочной структурой и системой основных магистралей, уровнем инженерного обустройства, транспортного обеспечения, коммунального обслуживания, природными факторами. При установлении границ ТЭОЗ принимают во внимание прохождение крупных магистраль-

ных дорог, полосы отчуждения железнодорожных линий, линии высоковольтной электропередачи, газопроводы высокого давления, реки и акватории крупных водоемов, зеленые массивы и др.

ТЭОЗ классифицируются по следующим признакам:

- положению на плане города;
- характеру застройки с точки зрения функционального и градостроительного зонирования;
- техническому состоянию застройки;
- уровню благоустройства и озеленения;
- уровню культурно-бытового и коммунального обслуживания;
- транспортной доступности к местам постоянного тяготения населения и к элементам системы центра города;
- архитектурно-художественным качествам застройки;
- природно-географическим условиям;
- престижности местоположения;
- наличию или удаленности мест приложения труда;
- плотности насыщения объектами социальной инфраструктуры;
- экологическим и санитарно-гигиеническим условиям.

Оценочные зоны характеризуются базовыми ставками земельного налога и арендной платы. При необходимости вводится система поправочных коэффициентов к базовым ставкам платежей, при этом учитываются динамичные показатели, влияющие на оценку городских земель и достаточно широко изменяющиеся внутри оценочных зон.

Учет этих показателей в полной мере невозможен при территориально-экономическом оценочном зонировании. Поправочные коэффициенты должны влиять на итоговые размеры платежей (как налога, так и арендной платы), а также учитываться при расчете стартовой цены при организации конкурсов, выкупе права аренды.

2.4. Земельные отношения и основы землеустройства

Земельные отношения выражают взаимодействие органов государственной власти, местного самоуправления, юридических лиц и граждан по поводу владения, распоряжения и пользования земельными участками либо по поводу государственного управления земельными ресурсами.

Участниками правовых земельных отношений являются граждане, юридические лица РУз, субъекты РУз.

Объектами земельных отношений выступают земельный участок в целом в определенных границах фиксированной площади и местоположения, земельные доли (паи) и права на них. Правовые нормы, регулирующие отношения собственности на землю, делятся на общие, свойственные всем земельным отношениям, и специальные, характерные для определенных категорий земель и условий их использования.

Земельные отношения включают в себя установленные земельным законодательством:

порядок предоставления или изъятия земельного участка;

права и обязанности землепользователя;

налогообложение, плату за землю;

санкции за нарушение земельного законодательства.

Кодекс РУз разграничил собственность на землю. Согласно Кодексу, *Земля является государственной собственностью - общенациональным богатством, подлежит рациональному использованию, охраняется государством и не подлежит купле-продаже, обмену, дарению, залогу, за исключением случаев, установленных законодательными актами Республики Узбекистан*[1].

Земля является общенациональным богатством, подлежит рациональному использованию и охраняется государством как основа жизни, деятельности и благосостояния народа Республики Узбекистан[2].

[1] Ст.16 ЗК РУз
[2] Ст.1 ЗК РУз

Основными задачами земельного законодательства являются регулирование земельных отношений в целях обеспечения в интересах настоящего и будущих поколений научно обоснованного, рационального использования и охраны земель, воспроизводства и повышения плодородия почв, сохранения и улучшения природной среды, создания условий для равноправного развития всех форм хозяйствования, охраны прав юридических и физических лиц на земельные участки, а также укрепление законности в этой сфере.

В компетенцию ***Кабинета Министров Республики Узбекистан*** в области регулирования земельных отношений подлежат[1]:

осуществление единой государственной политики по рациональному использованию и охране земель;

принятие нормативных актов о регулировании земельных отношений в соответствии с настоящим Кодексом, иными актами законодательства;

утверждение государственных программ по повышению плодородия почв, рациональному использованию и охране земель;

организация проведения природно-сельскохозяйственного районирования, землеустройства, мониторинга земель и ведения государственного земельного кадастра;

распоряжение землями, находящимися в государственной собственности;

координация деятельности министерств и ведомств при использовании и охране земель;

прекращение прав владения и пользования землей, а также аренды земельного участка и права собственности на земельные участки в установленном порядке в соответствии со статьей 36 земельного Кодекса;

организация государственного контроля за рациональным использованием и охраной земель;

[1] Ст.4 ЗК РУз

решение других вопросов, входящих в компетенцию Кабинета Министров Республики Узбекистан в области регулирования земельных отношений.

Ведению ***органов государственной власти областей, города Ташкента*** в области регулирования земельных отношений подлежат[1]:

разработка и реализация территориальных программ по повышению плодородия почв, рациональному использованию и охране земель;

осуществление государственного контроля за целевым, рациональным и эффективным использованием земельных ресурсов, охраной земель;

организация землеустройства, мониторинга земель и ведения государственного земельного кадастра;

предоставление юридическим лицам земель во владение, пользование и аренду для сельскохозяйственных и других государственных и общественных нужд;

изъятие из всех земель, за исключением особо ценных продуктивных орошаемых земель, земель, занятых особо охраняемыми территориями, земель пригородных и зеленых зон городов, опытных полей научно- исследовательских организаций и учебных заведений, покрытых лесной растительностью - независимо от размеров;

реализация в собственность дипломатических представительств и приравненных к ним международных организаций, аккредитованных в Республике Узбекистан, земельных участков для строительства зданий этих представительств, включая резиденцию главы представительства;

прекращение прав владения и пользования землей, а также аренды земельного участка и права собственности на земельные участки в установленном порядке в соответствии со статьей 36 Земельного Кодекса;

[1] Ст.5 ЗК РУз

решение других вопросов, относящихся к компетенции органов государственной власти областей, города Ташкента в области регулирования земельных отношений.

Ведению ***органов государственной власти районов*** в области регулирования земельных отношений подлежат[1]:

разработка и осуществление мероприятий по повышению плодородия почв, рациональному и эффективному использованию и охране земель;

осуществление государственного контроля за рациональным использованием и охраной земель;

предоставление земель во владение, пользование и аренду гражданам, юридическим лицам, а также изъятие земель, за исключением орошаемых земель, сенокосов и пастбищ, на которых проведены работы по коренному их улучшению, земель лесного фонда, за исключением земель, покрытых лесной растительностью, земель промышленности, транспорта, связи, обороны и иного назначения, земель водного фонда - в размере до десяти гектаров на одного землевладельца и землепользователя;

предоставление земель гражданам в аренду для ведения фермерского хозяйства;

предоставление земель во владение, пользование и аренду гражданам, юридическим лицам из земель запаса - независимо от размера земельного участка;

реализация в собственность юридических и физических лиц земельных участков вместе с объектами торговли и сферы обслуживания;

реализация гражданам на аукционной основе права на пожизненное наследуемое владение земельными участками;

организация землеустройства, мониторинга земель и ведения государственного земельного кадастра;

организация государственной регистрации прав на земельные участки и сделок с ними;

[1] Ст.6 ЗК РУз

прекращение прав владения и пользования землей, а также аренды земельного участка и права собственности на земельные участки в установленном порядке в соответствии со статьей 36 Земельного Кодекса;

решение вопросов землевладения и землепользования сельскохозяйственных и лесохозяйственных предприятий, учреждений и организаций в случаях их создания, реорганизации и ликвидации;

решение других вопросов, относящихся к компетенции органов государственной власти районов в области регулирования земельных отношений.

Ведению ***органов государственной власти городов*** в области регулирования земельных отношений подлежат[1]:

разработка и осуществление мероприятий по рациональному и эффективному использованию и охране земель;

осуществление государственного контроля за рациональным использованием и охраной земель;

предоставление земель во владение, пользование и аренду, а также изъятие земель в пределах границы города, за исключением земель сельскохозяйственных и лесохозяйственных предприятий, учреждений и организаций - независимо от размера земельного участка;

реализация в собственность юридических и физических лиц земельных участков вместе с объектами торговли и сферы обслуживания;

реализация гражданам на аукционной основе права на пожизненное наследуемое владение земельными участками;

организация землеустройства, мониторинга земель и ведения государственного земельного кадастра;

организация государственной регистрации прав на земельные участки и сделок с ними;

[1] Ст.6 ЗК РУз

прекращение прав владения и пользования землей, а также аренды земельного участка и права собственности на земельные участки в установленном порядке в соответствии со статьей 36 Земельного Кодекса;

решение других вопросов, относящихся к компетенции органов государственной власти городов в области регулирования земельных отношений.

Согласно законодательству РУз[1] юридические лица могут иметь земельные участки на праве постоянного владения, постоянного пользования, срочного (временного) пользования, аренды и собственности в соответствии с настоящим Кодексом и иными актами законодательства.

Физические лица могут иметь земельные участки на праве пожизненного наследуемого владения, постоянного пользования, срочного (временного) пользования, аренды и собственности в соответствии с земельным Кодексом и иными актами законодательства.

Право на получение земельного участка в пожизненное наследуемое владение имеют граждане Республики Узбекистан[2]:

для ведения дехканского хозяйства;

для индивидуального жилищного строительства и обслуживания жилого дома;

для коллективного садоводства и виноградарства.

Право пожизненного наследуемого владения земельными участками может предоставляться и в других случаях, предусмотренных законодательством.

Право пожизненного наследуемого владения земельными участками граждан удостоверяется Государственным актом на право пожизненного наследуемого владения земельным участком.

[1] Ст.17 ЗК РУз
[2] Ст.19 ЗК РУз

Форма Государственного акта на право пожизненного наследуемого владения земельным участком, порядок его регистрации и выдачи определяются законодательством.

Право постоянного и срочного (временного) владения и пользования земельными участками[1]. Земельные участки могут предоставляться юридическим и физическим лицам в постоянное и срочное (временное) владение и пользование.

В постоянное владение земельные участки предоставляются предприятиям, учреждениям и организациям для ведения сельского и лесного хозяйства, а в случаях, предусмотренных законодательством, - и для других целей.

В постоянное или срочное (временное) пользование земельные участки предоставляются:

гражданам Республики Узбекистан;

промышленным, транспортным и другим несельскохозяйственным предприятиям, учреждениям и организациям;

предприятиям с иностранными инвестициями, международным объединениям и организациям;

иностранным юридическим и физическим лицам.

В случаях, предусмотренных законодательством, земельные участки предоставляются в пользование и иным организациям и лицам.

Право постоянного владения земельным участком удостоверяется Государственным актом на право постоянного владения земельным участком.

Право постоянного пользования земельным участком удостоверяется Государственным актом на право постоянного пользования земельным участком.

Формы государственных актов, порядок их регистрации и выдачи определяются законодательством.

---

[1] Ст.20 ЗК РУз

Срочное пользование земельными участками может быть краткосрочным - до трех лет и долгосрочным - от трех до десяти лет. В случае производственной необходимости эти сроки могут быть продлены на период, не превышающий соответственно сроков краткосрочного или долгосрочного временного пользования. Продление сроков временного пользования земельными участками производится органами, предоставившими эти участки.

Земельные участки для отгонного животноводства могут предоставляться сельскохозяйственным предприятиям, учреждениям и организациям на срок до двадцати пяти лет.

Земельные участки совместного владения или пользования[1]. При невозможности разделения земельного участка на основании части пятой статьи 10 настоящего Кодекса он признается земельным участком совместного владения или пользования несколькими юридическими и физическими лицами, что отражается в государственных актах, удостоверяющих право постоянного владения или право постоянного пользования земельными участками.

Предоставление (реализация) земельных участков во владение, пользование, аренду и собственность осуществляется в порядке отвода[2].

Отвод земельных участков производится Кабинетом Министров Республики Узбекистан, хокимами областей, города Ташкента, районов, городов в порядке, установленном законодательством.

Предоставление (реализация) земельного участка, находящегося во владении, пользовании, аренде и собственности, производится только после изъятия (выкупа) данного участка в установленном порядке.

Для строительства промышленных предприятий, железных и автомобильных дорог, линий связи и электропередач, магистральных трубопроводов, а также для иных несельскохозяйственных нужд предоставляются (реализуются) земли несельскохозяйственного назначения или не пригодные для сельско-

[1] Ст.21 ЗК РУз
[2] Ст.23 ЗК РУз

го хозяйства либо сельскохозяйственные угодья худшего качества. Предоставление (реализация) для указанных целей земельных участков из земель лесного фонда производится преимущественно за счет не покрытых лесом площадей или площадей, занятых кустарниками и малоценными насаждениями.

Приступать к владению и пользованию предоставленным (реализованным) земельным участком до установления соответствующей землеустроительной службой границ этого участка в натуре (на местности) и выдачи документов, удостоверяющих право на земельный участок, запрещается.

Порядок предоставления (реализации) земельных участков во владение, пользование, аренду и собственность устанавливается законодательством

Аренда земельного участка представляет собой срочное, возмездное владение и пользование земельным участком на условиях договора аренды[1].

Земельный участок на договорной основе в аренду предоставляют:

гражданам и юридическим лицам Республики Узбекистан - хокимы районов и городов;

предприятиям с иностранными инвестициями, международным объединениям и организациям, иностранным юридическим и физическим лицам - Кабинет Министров Республики Узбекистан.

Сельскохозяйственные предприятия, учреждения и организации могут закреплять земельные участки за арендаторами в порядке внутрихозяйственной аренды только для сельскохозяйственного производства.

Сдача арендованного земельного участка или его части в субаренду запрещается, за исключением случаев, предусмотренных законом.

Земельные участки, переданные в аренду, не могут быть объектом купли-продажи, залога, дарения, обмена. Для получения кредитов право аренды земельного участка может быть передано в залог. Арендатор вправе передавать свои арендные права на земельный участок в залог без согласия арендодателя только в случаях, когда это предусмотрено законом или договором аренды.

Условия и сроки аренды земельных участков определяются по согла-

[1] Ст.24 ЗК РУз

шению сторон и закрепляются договором. Земли, предназначенные для сельскохозяйственных целей, могут предоставляться в аренду на срок до пятидесяти лет, но не менее чем на тридцать лет. Арендатор имеет преимущественное право возобновления договора аренды земельных участков по истечении срока его действия при прочих равных условиях.

Порядок платы за аренду земельных участков и ее размер определяются в договоре аренды в соответствии с законодательством.

Досрочное расторжение договора аренды земельных участков производится по соглашению сторон, а при недостижении такого соглашения - по решению суда.

Порядок предоставления земельных участков в аренду определяется Кабинетом Министров Республики Узбекистан.

Использование земельных участков под застройку[1].Юридические и физические лица, получившие (приобретшие) земельные участки (за исключением пахотных земель) в постоянное владение и пользование, пожизненное наследуемое владение, долгосрочное временное пользование, аренду и в собственность, вправе осуществлять в установленном порядке строительство, снос или реконструкцию приобретенных ими предприятий, зданий, строений, сооружений в соответствии с законодательством при условии выполнения обязательств обременения земельных участков.

***Предоставление или реализация гражданам РеспубликиУзбекистан земельных участков для индивидуального жилищного строительства и обслуживания жилого дома*[2].** Гражданам Республики Узбекистан, постоянно проживающим в городах и поселках, а также в сельских населенных пунктах, не входящих в состав землевладений сельскохозяйственных и лесохозяйственных предприятий, учреждений и организаций, для индивидуального жилищного строительства и обслуживания жилого дома предоставляются в пожизненное наследуемое владение земельные участки в размерах на одну

[1] Ст.26 ЗК РУз
[2] Ст.27 ЗК РУз

семью до 0,06 гектара в порядке, устанавливаемом законодательством.

Для индивидуального жилищного строительства право пожизненного наследуемого владения на земельные участки в пределах до 0,04 гектара реализуется в установленном порядке на аукционной основе.

При изучении земельных отношений используются следующие понятия и определения:

землепользователи — лица, владеющие и пользующиеся земельными участками на праве постоянного (бессрочного) или безвозмездного срочного пользования;

землевладельцы — лица, владеющие и пользующиеся земельными участками на праве пожизненного наследуемого владения;

арендаторы земельных участков — лица, владеющие и пользующиеся земельными участками по договорам аренды и субаренды;

обладатели сервитута — лица, имеющие право ограниченного пользования чужими земельными участками (сервитут).

В Республике Узбекистан использование земель является платным[1].

Юридические и физические лица, имеющие во владении и пользовании и в собственности земельные участки, производят плату за землю. Плата за землю взимается в форме ежегодного *земельного налога*, размеры которого определяются в зависимости от качества, местоположения и водообеспеченности земельного участка.

Ставки, порядок исчисления и уплаты земельного налога устанавливаются законодательством.

При передаче земельных участков в аренду, плата за землю взимается в форме арендной платы. Арендная плата приравнивается к земельному налогу. Лица, получившие земельные участки в аренду, уплачивают в бюджет арендную плату за землю в соответствии с порядком, установленным для плательщиков земельного налога.

[1] Ст.28 ЗК РУз

Земельный налог слагается из трех основных источников:

дары природы (плодородие почвы, благоприятные климатические условия, ценность речных ресурсов и полезных ископаемых и т. п.) — по справедливости, эта часть ренты должна взиматься обществом, так как никто не может претендовать на большее, чем его пропорциональная доля;

обеспечение с помощью коммунального обслуживания определенного уровня жизни и труда. Местные власти справедливо повышают уровень земельного налога на поддержку и развитие социальной, инженерной, транспортной, производственной инфраструктур.

Базовым для формирования новой земельной и градостроительной политики является то, что земельный участок и другие объекты недвижимости на нем нельзя рассматривать в отрыве не только при осуществлении сделок с объектами недвижимости, но и на стадии планирования, проектирования и создания. Земельные отношения в поселениях *неразрывно* взаимосвязаны с градостроительством.

Градостроительный регламент.

Развитие градостроительства и градорегулирования в Узбекистане основано на Конституции Республики Узбекистан, гарантирующей права граждан на благоприятную среду обитания, жилище и все формы социального обслуживания, что и составляет предмет планировки и застройки городов и населенных мест. Формирование городской среды обеспечивается нормативно-правовой базой градостроительства.

Сегодня уже можно говорить о содержании и путях становления нормативно-правовой базы градостроительства, обеспечивающей правовое поле взаимодействия всех участников формирования городской среды. Был принята Указа Президента Республики Узбекистан от 26 апреля 2000 года N УП-2595 ”О мерах по дальнейшему совершенствованию архитектуры и градостроительства в Республике Узбекистан”. В 2002 г. утвержден «Градостроительный кодекс

Республики Узбекистан»[1], более детально раскрывающий полномочия и механизмы, которые связаны с управлением в градостроительстве на федеральном, региональном (субъектно-федеральном) и местном уровнях. Этот закон является фундаментом, на котором можно строить новые правовые отношения в области градостроительства, развивать региональное законодательство.

Правилами землепользования и застройки устанавливается градостроительный регламент для каждой территориальной зоны с учетом особенностей ее расположения и развития, а также возможности территориального сочетания различных видов использования земельных участков:

жилые зоны предназначены для застройки жилыми зданиями (индивидуальными, мало-, средне- и многоэтажными домами), культурно-бытовыми объектами и иных видов застройки;

общественно-деловые зоны используются для застройки административными зданиями, объектами образовательного, культурно-бытового, социального и иного общественного назначения;

производственные (*промышленные*) зоны предназначены для промышленных, коммунально-складских и прочих производственных объектов:

земельные участки в составе *инженерной* и *транспортной* инфраструктур предназначены для застройки объектами железнодорожного, автомобильного, речного, морского, воздушного и трубопроводного транспорта, связи, размещения инженерной инфраструктуры и пр.;

рекреационные зоны — земельные участки, занятые городскими лесами, скверами, парками, садами, прудами, озерами, водохранилищами и предназначенные для отдыха граждан и туризма;

земельные участки, которые используются для ведения сельскохозяйственного производства и занятые пашнями, многолетними насаждениями, здания-

[1] «Градостроительный кодекс РУз» утвержден Законом Республики Узбекистан от 04.04.2002 г. N 353-II, Введен в действие в соответствии с Постановлением ОМ РУз от 04.04.2002 г. N 354-II

ми, строениями, сооружениями сельскохозяйственного назначения, относятся к зонам *сельскохозяйственного назначения*.

Изменение назначения земельных участков может происходить только в соответствии с генеральными планами поселений. В пределах черты поселений могут выделиться зоны особо охраняемых территорий, в которые включаются земельные участки, имеющие особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное назначение.

Земли, находящиеся за пределами городской черты, но составляющие с городом единую социальную, природную и хозяйственную территорию и не входящие в состав иных поселений, называются пригородными зонами. В их составе могут выделяться зеленые зоны, выполняющие санитарно-гигиенические и рекреационные функции, в границах которых запрещена хозяйственная деятельность, негативно воздействующая на окружающую среду, а также территории сельскохозяйственного производства, зоны отдыха населения, резервные земли для развития города.

Все собственники земельных участков, землевладельцы и арендаторы земельных участков в обязательном порядке должны использовать градостроительный регламент. Строительство, реконструкция или расширение объектов недвижимости могут осуществляться только в установленном градостроительным регламентом порядке.

Градостроительные нормы и правила являются основой градостроительства и обязательны для исполнения государственными органами, органами самоуправления граждан, юридическими и физическими лицами, осуществляющими градостроительную деятельность.

Градостроительные нормы и правила разрабатываются и утверждаются специально уполномоченным государственным органом в области градостроительства.

Порядок разработки, утверждения и регистрации градостроительных норм и правил устанавливается законодательством.

Градостроительные нормы и правила являются основанием для вынесения решений государственными органами по вопросам прав собственников, владельцев и пользователей объектов недвижимости, а также прав юридических и физических лиц, интересы которых могут быть затронуты при осуществлении градостроительной деятельности.

Правила землепользования и застройки — документ для всех участников градостроительного процесса, который определяет, что и как можно строить в той или иной зоне, а чего — нельзя.

Основы землеустройства

Землеустройство — это система мероприятий по урегулированию землепользования[1].

Объектами землеустройства является вся территория Республики Узбекистан.

Землеустройство включает систему мероприятий, направленных на организацию использования и охраны земель, учет и оценку земельных ресурсов, на создание благоприятной экологической среды и улучшение природных ландшафтов, составление территориальных и внутрихозяйственных планов[2].

Землеустройство осуществляется органами землеустроительной службы по решению Кабинета Министров Республики Узбекистан, местного органа государственной власти или по заявкам юридических и физических лиц.

Землеустройство подразделяется на прогнозное и предпроектное, межхозяйственное и внутрихозяйственное.

К прогнозному и предпроектному землеустройству относятся:

1) разработка схемы использования и охраны земельно-водных ресурсов республики и ее регионов;

2) разработка схемы районов и областей;

[1] Глава 3 ЗК РУз
[2] Ст 12 ЗК РУз

3) разработка прогнозов, республиканских и территориальных программ повышения плодородия почв, рационального использования и охраны земель;

4) обоснование размещения и установление границ особо охраняемых природных территорий.

В межхозяйственное землеустройство входят:

1) установление на местности границ аулов, кишлаков, поселков, районов, городов, областей;

2) составление проектов образования новых и упорядочения существующих земельных участков землевладельцев, землепользователей, арендаторов и собственников с устранением неудобств в расположении земель;

3) составление проектов отвода земель вновь организуемым, реорганизуемым сельскохозяйственным предприятиям, учреждениям, организациям;

4) составление проектов отвода земель предприятиям, учреждениям, организациям, изымаемых для государственных и общественных нужд;

5) отвод земельных участков в натуре (на местности), подготовка документов, удостоверяющих право владения и право пользования землей, право аренды и собственности на земельные участки;

6) разработка рабочих проектов освоения новых земель, улучшения сельскохозяйственных угодий, сохранения и повышения плодородия почв, рекультивации нарушенных земель, защиты почв от водной и ветровой эрозии, селей, оползней, подтопления, заболачивания, иссушения, уплотнения, загрязнения отходами производства, радиоактивными и химическими веществами;

7) проведение инвентаризации всех земель и систематическое выявление неиспользуемых, нерационально используемых или используемых не по целевому назначению земель;

8) разработка землеустроительной документации по ресурсной оценке, использованию и охране земель;

9) проведение мероприятий по оценке земли.

Межхозяйственное землеустройство проводится в пределах административных границ районов или группы взаимосвязанных сельскохозяйственных предприятий, учреждений и организаций в порядке, устанавливаемом законодательством.

В случаях, когда проекты межхозяйственного землеустройства затрагивают территорию других районов либо городов и поселков, вопросы изменения их границ решаются в порядке установления на местности границ административно-территориальных единиц.

Проекты межхозяйственного землеустройства после утверждения переносятся в натуру (на местность) с обозначением границ земельных участков землевладельцев, землепользователей, арендаторов и собственников межевыми знаками установленного образца.

Внутрихозяйственное землеустройство включает в себя внутрихозяйственную организацию территории сельскохозяйственных предприятий, учреждений и организаций с введением научно обоснованных севооборотов, устройством всех сельскохозяйственных угодий (сенокосов, пастбищ, садов, виноградников и других), разработкой мероприятий по борьбе с эрозией почв, а также комплексной реконструкцией орошаемых земель.

За осуществлением проектов внутрихозяйственного землеустройства производится авторский надзор, являющийся составной частью .

В порядке исключения могут быть разработаны другие проекты, связанные с использованием и охраной земель.

В составе землеустроительных работ предусматривается проведение топографо-геодезических, картографических, почвенных, агрохимических, геоботанических, историко-культурных и других обследований и изысканий.

Землеустройство проводится в обязательном порядке в случаях:

изменения границ объектов;

предоставления и изъятия земельных участков;

определения границ частей объектов, ограниченных в использовании;

перераспределения используемых гражданами и юридическими лицами земельных участков для осуществления сельскохозяйственного производства;

выявления нарушенных земель, а также земель, подверженных водной и ветровой эрозии, засолению, подтоплению, заболачиванию, иссушению, уплотнению, загрязнению отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими веществами, заражению и другим негативным воздействиям, и проведения мероприятий по их восстановлению и консервации.

Под *землеустроительным процессом* понимается общий порядок выполнения отдельных землеустроительных действий. Он состоит из следующих взаимосвязанных и последовательных стадий:

возбуждение ходатайства о проведении землеустроительного действия;

подготовительные работы к составлению проекта землеустройства;

составление проекта землеустройства и его утверждение;

перенесение проекта на натуру (местность);

оформление и выдача землеустроительных материалов и документов;

осуществление авторского надзора за выполнением проекта землеустройства собственниками земли, землевладельцами, землепользователями и арендаторами.

Для возбуждения ходатайства о проведении землеустроительных работ заинтересованные в них юридические лица должны подать заявку. На стадии подготовительных работ выполняются следующие процедуры:

изучение состояния землеустроительного объекта;

сбор, оценка, обработка и подготовка необходимой информации об объекте;

подготовка графических и других материалов на интересующий объект;

проведение полевых обследований и изысканий в той мере, в которой это необходимо для проектирования;

разработка и согласование задания на проектирование.

Завершающим юридическим документом этой стадии является акт проведения обследовательских, изыскательских, подготовительных и иных работ.

Проект землеустройства, состоящий из графической (проектный план) и текстовой частей, является главным юридическим документом стадии составления проекта землепользования. В проекте разрабатываются и экономически обосновываются основные направления наиболее рационального и эффективного использования земель с учетом особенностей землеустроительного объекта.

Перенесение проекта на местность производится при участии представителей землевладельцев и землепользователей, которым перенесенные и закрепленные на местности границы показываются и сдаются в натуре. Выполненная работа оформляется актом установленного образца с приложением рабочего чертежа перенесенных границ. На их основании выдаются государственные акты (свидетельства) на право собственности и право пользования землей или вносятся изменения в ранее выданные акты. Выдается также проектная документация и другие материалы. Установленная граница территории является обязательной для всех заинтересованных физических и юридических лиц.

Землеустроительная документация — это документы, полученные в результате проведения землеустройства:

генеральная схема землеустройства территории РУз;

схемы землеустройства территорий субъектов РУз;

схемы землеустройства местных и других административно-территориальных образований;

схемы использования и охраны земель;

проекты территориального землеустройства;

материалы межевания объектов землеустройства;

карты (планы) объектов землеустройства;

проекты внутрихозяйственного землеустройства;

проекты улучшения сельскохозяйственных угодий, освоения новых земель, рекультивации нарушенных земель, защиты земель от эрозии, селей, подтопле-

ния, заболачивания, вторичного засоления, иссушения, уплотнения, загрязнения отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими веществами, заражения и других негативных воздействий;

материалы геодезических и картографических работ, почвенных, геоботанических и других обследований и изысканий, оценки качества земель, инвентаризации земель;

тематические карты и атласы состояния и использования земель.

Другие виды землеустроительной документации могут устанавливаться федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РУз, а также законами и иными нормативными правовыми актами субъектов РУз.

Состав, содержание и правила оформления каждого вида землеустроительной документации регламентируются техническими условиями и требованиями проведения землеустройства, которые разрабатываются на основании нормативных правовых актов и являются обязательными для исполнения при проведении землеустройства и осуществлении государственной экспертизы землеустроительной документации.

Карта (*план*) *объекта землеустройства* — документ, отображающий в графической форме местоположение, размер, границы объекта землеустройства, границы ограниченных в использовании частей объекта землеустройства, а также размещение объектов недвижимости, прочно связанных с землей. Карты (планы) объектов землеустройства составляются при образовании новых и упорядочении существующих объектов землеустройства с использованием сведений Государственного земельного кадастра, имеющегося картографического материала, материалов дистанционного зондирования, а также по данным измерений, полученных при съемке объекта землеустройства на местности или при его межевании.

Землеустройство проводится по решению органов государственной власти, местных властей РУз и органов местного самоуправления на основании договоров о проведении землеустройства либо судебных решений.

При проведении землеустройства осуществляют следующие мероприятия:

1. *Изучение состояния земель* в целях получения информации об их количественном и качественном состоянии, включая геодезические и картографические работы; почвенные, геоботанические и другие обследования и изыскания; оценку качества и инвентаризацию земель.

2. *Геодезические* и *картографические работы,* материалы которых являются основой для проведения почвенных, геоботанических и других обследований и изысканий, инвентаризации земель, оценки их качества, планирования и рационального использования, территориального и внутрихозяйственного землеустройства.

3. *Почвенные, геоботанические* и *другие обследования и изыскания* в целях получения информации о состоянии земель, в том числе почвы, а также для выявления земель, подверженных водной и ветровой эрозии, селям, подтоплению, заболачиванию, вторичному засолению, иссушению, уплотнению, загрязнению отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими веществами, заражению и другим негативным воздействиям.

4. *Оценку качества земель* с целью получения информации о свойствах земли как средства производства в сельском хозяйстве.

5. *Инвентаризацию земель* для уточнения или установления местоположения объектов землеустройства, их границ (без закрепления на местности), выявления неиспользуемых, используемых нерационально или не по целевому назначению и не в соответствии с разрешенным использованием земельных участков, в зонах, где существует угроза возникновения процессов, негативно воздействующих на состояние земель

6. *Планирование и организация рационального использования земель и их охраны* в целях совершенствования распределения земель в соответствии с перспективами развития экономики, улучшения организации территорий и определения иных направлений рационального использования земель РУз, включают:

разработку предложений о рациональном использовании земель и их охране;

природно-сельскохозяйственное районирование земель;

определение земель, в границах которых гражданам и юридическим лицам могут быть предоставлены земельные участки;

определение земель, которые могут быть включены в специальные земельные фонды;

определение земель, отнесенных к категориям и видам, установленным законодательством РУз.

Все вышеназванные работы проводятся и оформляются в соответствии с градостроительной документацией.

7. *Территориальное землеустройство* предполагает выполнение следующих видов работ:

А. *Образование новых и упорядочение существующих объектов землеустройства* в случаях:

изменения границ объектов землеустройства, в том числе в целях устранения недостатков в их расположении (чересполосицы, вклинивания, вкрапливания, дальноземелья, изломанности и неудобств в использовании);

восстановления границ объектов землеустройства;

предоставления земельных участков гражданам и юридическим лицам;

изъятия, в том числе путем выкупа земельных участков;

совершения сделок с земельными участками;

в иных случаях перераспределения земель.

Указанная деятельность осуществляется на основе данных Государственного земельного кадастра, Государственного градостроительного кадастра, землеустроительной, градостроительной и иной связанной с использованием, охраной и перераспределением земель документации.

При образовании новых и упорядочении существующих объектов землеустройства определяются:

порядок проведения территориального землеустройства (определяется Правительством Республики Узбекистан);

местоположение границ объектов землеустройства, в том числе границ частей объектов ограниченного использования;

варианты использования земель с учетом размеров земельного участка, целевого назначения, разрешенного использования земель и расположенных на них объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктур;

площади объектов землеустройства и/или ограниченных в использовании частей объектов землеустройства;

иные характеристики земель.

Отвод земель — это обособление данного участка от всех других, в результате чего определяются конкретные границы объектов землевладения и землепользования.

Б. *Межевание объектов землеустройства* — работа по установлению на местности границ муниципальных и других административно-территориальных образований, границ земельных участков с закреплением их межевыми знаками, определению их координат и изготовлению карты (плана) объекта землеустройства. Осуществляется межевание на основе сведений государственного земельного кадастра, землеустроительной, градостроительной и иной связанной с использованием, охраной и перераспределением земель документации.

Одним из недостатков существующей практики межевания является формирование границы земельного участка по границе фактического землепользования, различимой в натуре в виде забора или иного ограждения, либо по границе некогда выданного землеотвода, закрепленной в соответствующих архивных документах, или выделение участков «по обрезу фундамента здания». В этих случаях навечно закрепляются все планировочные дефекты земельного участка, сложившегося в результате беспорядочного землепользования. Более того, эти дефекты навязываются соседнему объекту, поскольку граница участка — это всегда граница между участками.

8. *Внутрихозяйственное землеустройство* выполняется в целях организации рационального использования и охраны сельскохозяйственных земель.

В результате обработки, учета, хранения и распространения документированной информации о проведении землеустройства формируется Государственный фонд данных. Порядок его создания, ведения и использования опре-

деляется Правительством РУз. Землеустроительная документация, включенная в государственный фонд данных, является государственной собственностью и не подлежит приватизации. Граждане и юридические лица, осуществляющие проведение землеустройства, обязаны бесплатно передать экземпляр подготовленной ими документации в государственный фонд данных.

Систему наблюдения за состоянием земель принято называть *государственным мониторингом земель*, объектами которого являются все без исключения земли РУз.

Мониторинг земель представляет собой систему наблюдения за состоянием земельного фонда для своевременного выявления изменений, оценки земель, предупреждения и устранения последствий негативных процессов[1].

На основании мониторинга земель осуществляется информационное обеспечение ведения государственного земельного кадастра, землепользования, государственного контроля за целевым и рациональным использованием земельного фонда, охраной земель.

Порядок осуществления мониторинга земель устанавливается Кабинетом Министров Республики Узбекистан.

ГЛАВА 3
ХАРАКТЕРИСТИКИ И КЛАССИФИКАЦИя ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

[1] Ст 14 ЗК РУз

Классификация объектов недвижимости не только способствует более успешному их изучению, но и дает профессионалам и потребителям единые ориентиры. Признаки классификации объектов недвижимости, являющиеся основой для группировки, различны, как различны мотивация и условия платежеспособности. Единого типологического критерия, интегрирующего влияние всех факторов, нет. На практике применяют несколько критериев, дающих обоснованное представление об объекте недвижимости. Но надо всегда помнить, что *рынок недвижимости развивается не по классификации, а в соответствии с теми или иными потребностями его участников.* Поэтому всегда появляются объекты смешанных форматов, а некоторые лишь отчасти совпадают с классическими определениями.

3.1. Система классификации объектов недвижимости

Определение объектов недвижимости предполагает выделение в их структуре двух элементов (рис. 3.1):

1. *Естественные* (*природные*) *объекты* – земельный участок, лес и многолетние насаждения, обособленные водные объекты и участки недр. Их еще называют «недвижимостью по природе».

2. *Искусственные объекты* (постройки):

а) *многоквартирный дом* – малоэтажный дом (до 3 этажей), многоэтажный дом (от 4 до 9 этажей), дом повышенной этажности (от 10 до 20 этажей), высотный дом (свыше 20 этажей).[1]

Объектами жилой недвижимости могут также быть секция (подъезд), этаж в подъезде, жилые помещения.

[1] Приведенная классификация применяется в России и в Узбекистане. В мировой практике классификация зданий по этажности другая (например, высотный дом – этажность свыше 50).

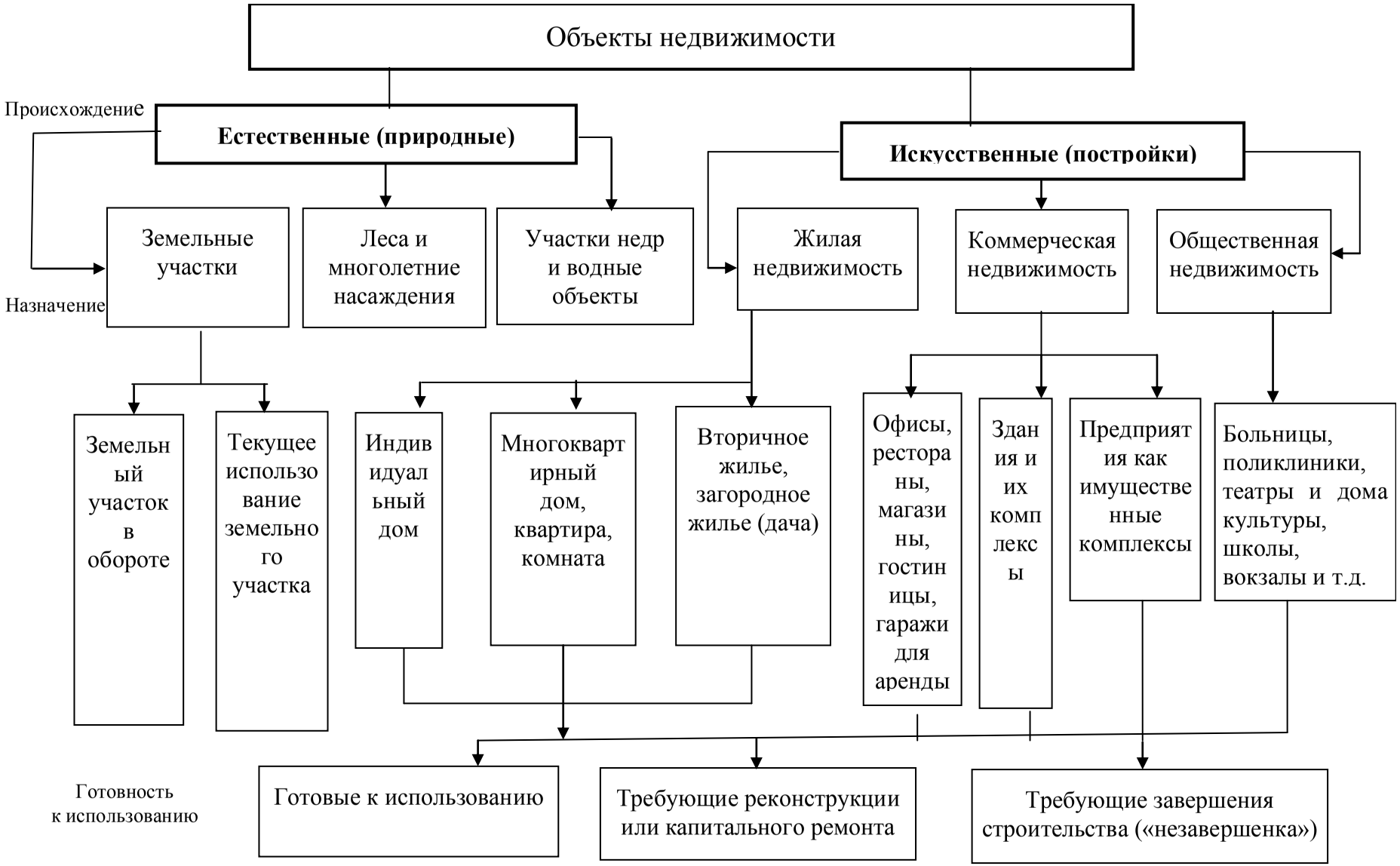


Рис. 3.1 Укрупненная классификация объектов недвижимости

Жилым помещением признается изолированное помещение, пригодное для постоянного проживания граждан и являющееся объектом недвижимости.

Порядок признания помещения жилым помещением и требования, которым должно отвечать жилое помещение, устанавливаются Правительством Республики Узбекистан в соответствии с Жилищным Кодексом, другими государственными законами.

Виды жилых помещений:

1) жилой дом, часть жилого дома;
2) квартира, часть квартиры;
3) комната.

Жилым домом признается индивидуально-определенное здание, которое состоит из комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком здании.

Квартирой признается структурно обособленное помещение в многоквартирном доме, обеспечивающее возможность прямого доступа к помещениям общего пользования в таком доме и состоящее из одной или нескольких комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком обособленном помещении.

Комнатой признается часть жилого дома или квартиры, предназначенная для использования в качестве места непосредственного проживания граждан в жилом доме или квартире.

Любой *многоквартирный дом* как объект недвижимости представляет собой единую и целостную конструкцию. Однако с позиции использования для проживания данная конструкция является неоднородной.

В многоквартирном доме объекты недвижимости условно можно разделить на жилые помещения, нежилые помещения и помещения, входящие в состав общего имущества.

Под помещением понимается единица объекта недвижимости, выделенная в натуре и предназначенная для самостоятельного использования для жилых и иных целей.

Все помещения в многоквартирном доме разделяются по функциональному назначению на жилые и нежилые помещения. Так, жилые помещения предназначены только для проживания граждан. Нежилые помещения имеют другое функциональное назначение и не предназначены для проживания.

В состав дома входит имущество, которое может быть обособлено, т. е. которым можно владеть, пользоваться и распоряжаться единолично (исключительно) без ущерба прав и интересов других собственников аналогичного имущества. Таким имуществом в доме являются изолированные помещения, предназначенные для жилья, или квартиры (комплексы жилых и нежилых помещений). Под помещением понимается единица комплекса недвижимого имущества, выделенная в натуре, предназначенная для самостоятельного использования для жилых и иных целей.

Общее имущество – части многоквартирного дома, предназначенные для совместного использования и доступа к помещениям, а также обслуживания, и тесно связанные с ним назначением. Это:

- крыши;
- чердачные помещения;
- технические подвалы;
- коридоры;
- мусороуборочные камеры;
- внеквартирное инженерное оборудование: лифты, мусоропроводы, водоотводящие устройства, системы водоснабжения (включая горячее), теплоснабжения, электроснабжения, канализации, вентиляции;
- оборудование общего использования: сантехническое, светильники, инженерные соединения, выключатели;

- внутриквартирное оборудование, работа или состояние которого оказывают влияние на работу или состояние всего инженерного оборудования дома: радиаторы отопления, стояки канализации, иное оборудование;
- придомовые территории и элементы внешнего благоустройства.

Функциональное назначение помещений определяется проектной документацией ГНП (градостроительные нормы и правила), документами БТИ (Бюро технической документации) и действующим законодательством.

Таким образом, квартиры, принадлежащие на правах собственности, представляют собой внутриквартирные перегородки (стены), межкомнатные двери, слой отделки на стенах и перекрытиях (слой штукатурки, краски, обоев), а также инженерно-технические системы, которые могут быть отделены от общих без ущерба для интересов и прав собственников других помещений. С позиции стоимости строительства это имущество составляет примерно 10–15% от стоимости строительства дома.

Общее имущество, без которого не может существовать или использоваться по назначению обособленное (личное) имущество – квартира (помещение), составляет примерно 85–90% от стоимости строительства дома. Это имущество обладает свойствами неделимости. Это означает, что любой владелец помещения – «жилья» должен владеть одновременно правом (едино) личной собственности на «жилье» и правом долевой собственности на общее имущество.

Сохранение за собственниками помещений в любом здании и сооружении права собственности на общее, неделимое в натуре имущество, является фактором объединения собственников жилья в единый социальный организм по содержанию и эксплуатации общего имущества.

К общему имуществу относятся: все инженерно-технические и прочие системы, без доступа и пользования которыми невозможно эксплуатировать обособленные виды недвижимого имущества (помещения), а также земельный участок, на котором расположен данный дом, с элементами озеленения и благоустройства и иные предназначенные для обслуживания, эксплуатации и бла-

гоустройства дома объекты, расположенные на указанном земельном участке. Границы и размер земельного участка определяются в соответствии с земельным и градостроительным законодательством.

В отличие от площадей, принадлежащих индивидуальным владельцам, которые могут свою собственность выделить и продать, заложить, сдать в аренду, т. е. распорядиться ею по своему усмотрению, недвижимость в совместной собственности является «неделимой»: ее нельзя продать, заложить или управлять ею без согласия совладельцев. Такая совместная собственность не может быть разделена по требованию отдельного владельца. Доля собственника недвижимости, находящейся в совместном владении, неотделима от принадлежащей ему индивидуальной собственности в многоквартирном доме и не может быть передана другому лицу без одновременной передачи последней. По сути, это означает, что соответствующая доля в праве собственности на указанное общее имущество всегда следует как право собственности на жилье. Таким образом, право собственности на жилье совместно с правом собственности на долю в общем имуществе многоквартирного дома характеризует правовой статус «жилища».

В концепции многоквартирного дома определяются не только формы собственности, но и права собственников (условия и ограничения для них). В сущности, в многоквартирном доме ограничивается право пользования и владения общим имуществом. Собственник помещения не вправе выделять в натуре свою долю в праве общей собственности и не может совершать какие-либо действия, влекущие за собой передачу этой доли отдельно от права собственности на указанное помещение.

Потребность в такого рода ограничениях очевидна. Недвижимость, находящаяся в многоквартирном доме, становится источником возникновения определенной взаимозависимости ее совладельцев в вопросах эксплуатации собственности. По формам собственности недвижимость может различаться по содержанию их эксплуатации:

а) *общее имущество*, места общего пользования и инженерно-техническое оборудование. Например, если собственность находится в совместном владении, решение о том, вносить ли и когда, свою долю средств для проведения необходимых ремонтных работ и эксплуатацию здания, не могут приниматься собственниками только по их усмотрению.

б) *коммерческие* – офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды, склады, здания и сооружения, предприятия как имущественный комплекс;

в) *общественные* (*специальные*) *здания и сооружения*:[1] лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, дома престарелых и дома ребенка, санатории, спортивные комплексы и т. д.):

- учебно-воспитательные (детские сады и ясли, школы, училища, техникумы, институты, дома детского творчества и т. д.);
- культурно-просветительские (музеи, выставочные комплексы, парки культуры и отдыха, дома культуры и театры, цирки, планетарии, зоопарки, ботанические сады и т. д.);
- специальные здания и сооружения – административные (милиция, суд, прокуратура, органы власти), памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты и т. д.;

г) *инженерные сооружения* – мелиоративные сооружения и дренаж и т. д.

Каждую из этих групп можно разбить на подгруппы на основе дезагрегации на базе различных типологических критериев.

Искусственные объекты называются недвижимостью по закону, однако данная категория объектов опирается на недвижимость по природе.

Искусственные объекты могут быть полностью построены и готовы к эксплуатации, могут требовать реконструкции или капитального ремонта, а также относиться *к незаконченным объектам строительства* («незавершенка»). К «незавершенке» относятся *объекты, по которым в установленном по-*

[1] Существует более 3 тыс. типов и видов общественных зданий и сооружений

рядке не оформлены документы о приемке в эксплуатацию. Объекты незавершенного строительства можно разделить на две группы: *объекты, на которых ведутся работы*, и *объекты, на которых работы прекращены*. В соответствии с действующим порядком различают: *консервацию* и *полное прекращение строительства.* Решение о прекращении строительства принимает застройщик. В решении указываются причины консервации или полного прекращения строительства.

В случае консервации определяются срок, на который консервируется (временно прекращается) строительство, условия консервации, наименование организации, на которую возлагаются подготовка стройки к консервации, ответственность за сохранность построенных объектов.

Если же строительство прекращено полностью, то определяется порядок ликвидации и использования уже построенных объектов или их частей, смонтированных конструкций и оборудования, реализации завезенных на стройку материальных ценностей.

Классификация искусственных объектов по готовности к эксплуатации приведена на рис. 3.2.

Объекты незавершенного строительства становятся объектами недвижимости только при фактической остановке стройки, независимо от того, расторгнут договор строительного подряда или нет. Право собственности на него подлежит регистрации.[1]

Гражданское законодательство не устанавливает каких-либо ограничений в отношении приобретения и перехода прав на незавершенку, но сделки с такими объектами можно осуществлять только после госрегистрации права собственности на объект.

[1] Статья 84 ГК РУз

Рис. 3.2. Классификация искусственных объектов по готовности к эксплуатации

3.2. Классификация жилых объектов недвижимости

Рассмотрим классификацию жилых объектов недвижимости по следующим основаниям:

1. В зависимости от предпочтений целевых групп потребителей жилья (*маркетинговый подход)* и уровня их платежеспособности принято выделять:

Жилье высокой степени комфортности (*элитное*). Каждой эпохе и стране присуще свое видение элитности жилья. Например, несколько десятилетий назад в СССР элитными считались «сталинские» высотки, «цэковские» дома. Получить в них жилплощадь могли только высокопоставленные партийные

деятели, правительственные чиновники, видные ученые, народные артисты, т. е. представители элиты советского общества.

В настоящее время уровень элитности жилья в различных городах разный.[1] Однако существуют общие требования к жилью данного типа. По многовековому опыту британских риелторов, основных критериев элитности всего три: во-первых – место, во-вторых – место, в-третьих – место (имеется в виду место расположения объекта недвижимости).[2]

Отечественные специалисты рынка недвижимости выделили восемь критериев элитности. Отсутствие хотя бы одного из которых существенно снижает шансы дома называться элитным:

- место – светлое, чистое, с хорошей энергетикой. Придомовая территория обязательно с зелеными насаждениями, местом для отдыха и детской площадкой, относительно открытая, но огороженная и охраняемая. Близость городского сквера и т. д. Хороший вид из окон: на воду и/или зеленые насаждения. Близость к центру;
- дом должен быть построен из надежных экологичных материалов с применением современных технологий, иметь интересное архитектурное решение, небольшое количество квартир (от 5 до 30). Часто элитность дома определяется именем архитектора;
- клубность. Важно не только, где вы живете, но и то, кто живет рядом с вами: их социальный, культурный, финансовый уровень. В элитном доме, как правило, живут представители наиболее высокодоходной группы жителей города (не представители «среднего класса»). Социокультурной единицей элитного жилья является именно дом с жильцами (в перспективе – квартал). Число квартир на площадке должно быть не более двух;

[1] Например, в Ташкенте он гораздо ниже, чем в Москве или в Санкт Петербурге, не говоря уже о соответствии европейскому стандарту.

[2] В Москве элитное расположение обычно укладывается в понятие Золотая линия, а в Ташкенте территория элитного проживания год за годом разрастается: раньше это были только кварталы, расположенные вокруг сквера, позднее к ним добавился проспект Дархан, прилегающие улицы к чайхане «Салом» и т.д.

• инженерные сети, позволяющие комплексно решать проблемы энерго- и теплоснабжения, водоснабжения и водоотвода, вентиляции и кондиционирования; электрический ввод должен быть двойным. Отопление предполагает возможность выбора одной из трех систем: воздушное, радиаторное, выделяемое через пол или их комбинированное использование. Системы: спутниковое телевидение, оптоволоконная система связи, выделенные интернет-линии, современная система охранной и пожарной сигнализации, расширенная сеть внутренних коммуникаций. Современные электронные системы доступа, видеонаблюдение, компьютерная диспетчеризация. Бесшумные лифты ведущих производителей (*KONE, Otis, Tissen*). Наличие этих систем должно закладываться на стадии проектирования с возможностью их развития и дополнения. Инженерные системы должны быть выполнены из экологически чистых материалов, иметь большой эксплуатационный срок;

• инфраструктура дома должна включать: подземный паркинг, из которого можно попасть в квартиру или на этаж; внутренний дворик или придомовую зеленую зону, магазины, прачечные; службы консьержей, уборки квартир, быта; бассейны, сауны, спортивные центры, салоны красоты, детскую игровую комнату, причем все это должно быть закрыто для «внешнего мира» и вписано в структуру объекта недвижимости, чтобы жильцы могли получить услуги, не выходя за пределы своего дома;

• элитное позицирование дома. Настоящий элитный дом — это бренд с присущими ему свойствами: название, легенда, уникальность, отличие от аналогов и т. д. Когда жилец такого дома призносит его название, то ему уже не нужно говорить адрес – все и так поймут, о чем идет речь;[1]

• управление недвижимостью. Престиж складывается не только из вышеперечисленных критериев, но и из уровня управляющей компании, которая должна обеспечивать повседневный комфорт на таком уровне, чтобы жильцы постоянно ощущали свою избранность;

[1] Например, «Жемчужина Петербурга», «Янтарный берег», «Золотая долина», «Изумрудный остров», «Глория парк», «Северное сияние», «Бельведер», «Консул», «Золотая гавань», «Морской каскад», «Монблан» и др

- цена в регионах различна, например в Санкт-Петербурге «вилка» спроса на элитные квартиры находится в пределах $150-600 тыс. В Ташкенте этот показатель ограничивается в пределах $120-400 тыс. за квартиру.

Местоположение – основной критерий элитности – является и основным фактором ценообразования. Цена одинаковых домов в разных районах города будет различной (получить «пятна» застройки в историческом центре очень трудно, поэтому стоимость квартиры там всегда будет выше, чем в других районах). На цену влияют также проект и развитость инфраструктуры, которые могут частично компенсировать недостатки месторасположения.

Для индивидуальных загородных жилых домов, входящих в состав элитных, характерны такие потребительские требования, как транспортная доступность, характеризуемая временем доставки до города (ближайшей станции метро) средствами общественного транспорта в пределах 1 часа.

Жилье повышенной комфортности ориентируется на запросы и доходы граждан, которых принято называть «средним классом». Потребительский спрос на жилье этого типа предполагает:

- возможность размещения в различных (не только наиболее престижных) районах города, кроме мест массового строительства дешевого панельного жилья;
- хороший вид из окон;
- индивидуальную планировку (перегородки ставятся по желанию владельца);
- минимальный размер квартир 60-90 $м^2$, а максимальный определяется заказчиком;
- деление на жилую и нежилую (гостевую) зоны;
- наличие нескольких санузлов;
- высокую степень звуко- и теплоизоляции;
- эффективную приточно-вытяжную вентиляцию, кондиционеры, телекоммуникационные сети, скоростной лифт, регулируемое отопление и пр.;

- наличие двух и более изолированных комнат, по конфигурации приближенных к квадрату, и большой кухни (площадью не менее 15 м^2);
- круглосуточную охрану. Концепция охраны должна разрабатываться для каждого конкретного дома. В комплекс охранных устройств входят видеокамеры, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота и множество других систем – все, что позволяет жильцам чувствовать себя дома в полной безопасности;
- деревянные или пластиковые окна со стеклопакетами известного своим качеством производителя;
- надежные металлические двери;
- конструкцию пола с бетонной стяжкой и системой подогрева либо с утеплителем;
- инженерные коммуникации из металлопластика;
- парковку для машин;
- высоту потолка 2,8-3,2 м;
- ориентацию окон дома на более чем одну сторону света;
- обязательное наличие учета «розы ветров» в проекте дома;
- высоту дома до 9 этажей;
- низкую плотность окружающей застройки.

Малоэтажные дома, расположенные в пригородной зоне, должны отличаться высокой прочностью, долговечностью и низкой теплопроводностью стен, а также наличием инженерных сетей.

В последнее время в Узбекистане все больший интерес как у потребителей, так и у профессиональных участников рынка недвижимости, вызывает концепция интеллектуального здания, которая зародилась в США в начале 1980-х гг. Интеллектуальное здание представляет собой комплекс, в котором при помощи специальных технических средств созданы идеальные условия для проживания, обеспечивается необходимый уровень защиты от стихийных бедствий и несанкционированного доступа, максимально рациональным образом

расходуются энергетические и коммунальные ресурсы. Управление интеллектуальным зданием осуществляется с помощью интегрированных в единое информационное пространство систем, позволяющих максимально повысить эффективность функционирования служб при одновременном снижении эксплуатационных расходов в жилых зданиях. При этом обеспечивается циркуляция всего потока информации по зданию при помощи единой кабельной архитектуры.

Централизованное управление интеллектуальным зданием не отменяет существования различных эксплуатационных служб – оно позволяет снять с них часть нагрузки, а также оптимальным образом координировать их деятельность с помощью ресурсных, информационных и сигнальных связей. Пример сигнальной связи наглядно прослеживается во взаимодействии квартирной и домовой систем безопасности. Так, аварийные сигналы с квартирных датчиков системы контроля доступа и противопожарной безопасности поступят не только на центральный диспетчерский пульт, но и на установленный в квартире монитор, если хозяин дома. Если хозяин находится вне квартиры, сигналы поступят на его мобильный или рабочий телефон.

Схема построения интеллектуального современного жилого дома включает: управление освещением, микроклиматом (по заданным параметрам температуры и влажности воздуха система устанавливает локальные режимы работы устройств отопления, кондиционирования и вентиляции); систему безопасности (видеонаблюдение, охранно-пожарную сигнализацию, контроль доступа, контроль протечки воды); управление автоматикой и бытовой техникой (рольставни, шторы, жалюзи и перегородки, двери и т. д.); управление аудио- видеоаппаратурой и многозонным распределением звуковых и видеосигналов; управление лифтами; системы телефонизации и доступ к сети Интернет; системы пожаротушения и дымоудаления; видеодомофон; контроль качества воды; прием эфирного и цифрового спутникового телевидения; резервное электро- и водоснабжение; фасадное освещение и т. д.

Типовое жилье. Этот класс жилья еще называют жильем эконом-класса; для него характерно:

- размещение в любом районе города;
- соответствие архитектурно-планировочных параметров современным строительным нормам и правилам;
- по конструктивно-технологическим параметрам это панельные и кирпично-монолитные дома.

В Ташкенте на первичном рынке недвижимости панельные дома занимают 14%, кирпичные и кирпично-монолитные – 65%.

В Средней Азии с середины 1990-х гг. быстрыми темпами развивается кирпичное домостроение, которому, по мнению специалистов в условиях жаркого климата, по параметрам теплозащиты уступают все другие виды строительства, однако стоимость строительства кирпичных домов немного превышает от стоимости панельных домов.

Но в современном мире во многих государствах мира успешно развивается панельное домостроение. Например в России скорость строительства монолитного дома уже не уступает панельному (возможно возведение одного этажа в день). Срок службы монолитного дома составляет порядка 100 лет, а его конструктивные особенности дают возможность выдержать землетрясение силой до 8 баллов. Нормативная нагрузка на межэтажные перекрытия в монолитном доме (600 кг на 1 $м^2$) в 3 раза выше, чем в панельном доме, и звукоизоляция тоже выше.

Конструктивная жесткость и прочность (как следствие – равномерная осадка всего дома) позволяют выполнять качественные отделочные работы практически сразу же после возведения дома (в панельном доме это возможно лишь спустя год после завершения строительства). Монолитные дома легче реконструировать для продления их жизненного цикла.

Для малоэтажной пригородной застройки существенны не только технические характеристики, но и обеспеченность основными объектами социально-бытового назначения.

Жилье низких потребительских качеств (*низший эконом-класс*). Требования к жилью этого типа весьма невысоки, ибо оно предназначено для населения с низкой платежеспособностью:

- размещено в непрестижных районах;
- удалено от основных транспортных коммуникаций;
- принадлежит к зданиям «старого» фонда, не подвергавшимся капитальным и ремонтно-строительным работам, и домам первого поколения индустриального домостроения;
- квартиры размещены в первых этажах домов других типов;
- заниженные архитектурно-планировочные характеристики и т. д.

2. На основании *градостроительных ориентиров* выделяют:

- дома «старого» фонда, построенные в дореволюционный период;
- дома постройки 1917 – конца 1930-х гг., отличающиеся лаконизмом архитектурно-планировочных решений и расположенные в непосредственной близости к местам приложения труда того периода, малопрестижные в настоящее время, но обладающие высокими конструктивно-технологическими характеристиками;
- «сталинские» дома, расположенные преимущественно в престижных, удаленных от промышленных зон районах;
- дома первого поколения индустриального домостроения («хрущевки» 1960-х гг.) с заниженными архитектурно-технологическими параметрами;
- дома второго поколения индустриального домостроения, построенные в 1970–1980-х гг., когда в градостроительном проектировании использовались более высокие нормы и стандарты;
- современные жилые дома, отличающиеся большим разнообразием характеристик.

3. *В зависимости от материала наружных стен* здания различают:

- дома с кирпичными стенами;
- панельные, монолитные, деревянные и смешанного типа.

4. *В зависимости от продолжительности и характера использования* выделяют жилье:

- первичное – место постоянного проживания;
- вторичное – загородное жилье, используемое в течение ограниченного периода;
- третичное – предназначено для кратковременного проживания (гостиницы, мотели и т. д.).

Сейчас, в начале третьего тысячелетия, в России второе рождение обрела *мансарда*.[1]

На сегодняшний день и в Ташкенте большинство офисных и жилых городских зданий, возведенных по индивидуальному проекту, имеют заранее запроектированную мансарду. Часто люди, покупающие квартиру на последнем этаже, заодно выкупают и чердак и переоборудуют его под мансарду.

Мансарда может быть спроектирована как составная часть многоуровневой квартиры (в ней можно разместить детскую, комнату отдыха, спальню и даже каминный зал) или зимний сад и как самостоятельная жилплощадь и соответственно может быть зарегистрирована как объект недвижимости.

Применительно к *загородным объектам недвижимости* общей классификации нет.[2] Действительно, что такое малоэтажный жилой комплекс (коттеджный поселок) – пять домов, обнесенных забором, или уютный поселок с развитой инфраструктурой? А какой дом можно считать коттеджем? Нормативные документы и справочные пособия ответов на эти вопросы не дают, поэтому отсутствие общих терминов и стандартов позволяют участникам рынка загородного жилья по-разному толковать эти термины.

---

[1] В XVII в. французский архитектор Франсуа Мансар при строительстве дворца «Мэзон-Лаффит» придумал использовать многочисленные чердачные помещения в качестве дополнительной жилой площади. Решение было просто и гениально: он снабдил кровлю дворца роскошными окнами. Впервые в истории маленькие тесные комнаты обрели статус апартаментов, с тех пор в честь Мансара подобного рода помещения стали называть мансардами.

[2] При подготовке использовались материалы журнала «Загородное обозрение» № 9-11, 2005 г.

На основе исследований рынка загородного жилья сформулируем общие признаки коттеджного поселка – это жилой массив с числом домов более пяти, построенный в рамках общего генерального плана, имеющий общую социальную и инженерную инфраструктуру, единую службу управления и обслуживания. Это так называемые концептуальные коттеджные поселки.

Можно было увидеть много, разнообразных таких котеджных поселков на выставке, посвященной году развития села, которая проводилась в 2009 году 10-24 сентября в г.Ташкенте.

Основные критерии, определяющие *классификацию концептуальных малоэтажных комплексов*:

- градостроительный критерий;
- площадь и качество жилья;
- размеры малоэтажного жилого комплекса;
- инфраструктура.

По *градостроительному критерию* малоэтажные комплексы подразделяются на три типа:

- кварталы, состоящие из отдельно стоящих домов;
- кварталы, состоящие из таун-хаусов;
- кварталы, состоящие из многоквартирных малоэтажных домов.

На практике кварталы, которые целиком можно отнести к какому-то одному типу, встречаются редко.

Площадь и качество жилья. Дома в малоэтажных комплексах бывают разного качества: одни представляют собой каркас, заполненный утеплителем и обшитый сайдингом, а другие представляют собой действительно основательные сооружения, которые простоят не одно столетие. Разнится и площадь квартир и домов: есть таун-хаусы площадью 150 м^2 и в то же время существуют таун-хаусы по 400 м^2; можно построить малоэтажный дом с однокомнатными квартирами, а можно – с апартаментами по 200–300 м^2. Исходя из этого критерия сложно четко выделить типы.

Размеры комплекса. В некоторых комплексах дома сконцентрированы на небольшой площади, а в иных имеется огромная территория, значительная часть которой не занята постройками. Наилучший размер участка 20-40 соток. Это дает возможность находиться в разумном отдалении от соседей.

Инфраструктурный критерий. Руководствуясь им, можно условно выделить три типа малоэтажной застройки:

- малоэтажные комплексы, в которых инфраструктура практически отсутствует, а площадь свободной территории минимальна;
- малоэтажные комплексы с минимальным набором элементов инфраструктуры (таких в настоящее время большинство). Как правило, это несколько домов с общей охраной и службой эксплуатации. Часто на территории таких комплексов расположен магазинчик, а иногда и небольшой бассейн;
- малоэтажные комплексы, максимально инфраструктурно насыщенные. В подобных комплексах расположены детские, социальные, культурные учреждения, есть собственные бытовая, инженерная и развлекательная инфраструктуры. Охраняемая территория большая.

Особняком стоят небольшие малоэтажные комплексы клубного типа, коттеджи которые зачастую даже не появляются в открытой продаже.

Безусловно, все рассмотренные выше критерии взаимосвязаны. Нельзя построить небольшой комплекс и максимально насытить его инфраструктурой – это будет просто нерентабельно. Все инфраструктурные составляющие сами по себе высокозатратны, и об окупаемости здесь не может быть и речи, а регламентации, что должно входить в инфраструктуру малоэтажного комплекса, не существует.

Останавливая свой выбор на малоэтажных комплексах, человек стремится купить не только просторное и качественное жилье, но и определенный образ жизни. Структура жилого фонда в крупнейших городах Европы представлена в табл. 3.1.

Таблица 3.1.

Структура жилого фонда в крупнейших городах Европы

Тип жилья / **Города**	Санкт-Петербург	Амстердам	Хельсинки	Брюссель	Роттердам	Париж	Стокгольм	Гамбург	Лион
Многосемейное жилье, %	96	90	85	80	78	77	75	75	35
Односемейное жилье, %	4	10	15	20	22	23	25	25	65

Таун-хаус – многоквартирный жилой дом – появился на российском рынке сравнительно недавно. Зачастую таун-хаус приравнивают к коттеджу, что не совсем верно, поскольку это не загородный, а городской дом. На Узбекском рынке *термин* «*таун-хаус*» *обозначает дом с отдельными входами, имеющий одну или две общие стены с соседними домами и общий фундамент, иногда с наделом земли* (*всегда очень небольшим*). Дома обычно выстраиваются в цепочку по 6-12, очертания зависят от размеров и конфигурации земельного участка. Так как таун-хаусы соответствуют статусу многоквартирных домов, соответственно к ним применимо законодательство, регулирующее положение таких объектов. Отношения между собственниками помещений в таун-хаусах складываются подобно отношениям владельцев квартир в многоквартирных домах. Жителям таун-хаусов принадлежат, на праве общей долевой собственности, помещения в доме, предназначенные для обслуживания более одного помещения, а именно: лестничные площадки, лестницы, коридоры, чердаки, подвалы, в которых имеются инженерные коммуникации, иное обслуживающее оборудование, а также крыши, ограждающие несущие и не несущие конструкции дома, механическое, электрическое, санитарно-техническое и иное оборудование, находящееся в доме за пределами или внутри помещений, земельный участок, на котором расположен дом, с элементами озеленения и благоустройства, иные предназначенные для обслуживания, эксплуатации и благоустройства данного дома объекты, расположенные на этом земельном участке.

В настоящее время на рынке (*загородной недвижимости*) *предлагают нарезанные под застройку земельные участки, называя это коттеджными поселками*. Такую деятельность ведут некрупные застройщики, у которых нет возможности привлекать инвестиции или кредиты. Безусловно, в таком поселке условия для нормального проживания возникнут не скоро. Придется долгие годы мириться с окружающим недостроем. О едином архитектурном стиле стихийного поселка говорить не приходится – чаще всего это разномастные дома разной этажности: рядом могут стоять небольшой деревянный домик и трехэтажные кирпичные хоромы. Социальная однородность жильцов здесь низкая. Сомнительна и будущая ликвидность объектов: концептуальных поселков будет становиться все больше, и, чтобы продать дом в стихийном поселении, придется существенно двигаться в цене. Подобный процесс уже произошел с одиночными коттеджами: отбить (с учетом инфляции) деньги, вложенные несколько лет назад в строительство, владельцам этих домов сегодня не удается.

В основу типологии индивидуальных жилых строений (*ИЖС*) *положено целевое назначение дома.*

Здесь можно с определенной долей условности выделить основные типы ИЖС, каждый из которых предъявляет свой набор требований к социальному окружению, набору коммуникаций, инженерной конструкции и архитектурному решению.

Индивидуальный дом, предназначенный для постоянного проживания, должен обеспечить своему хозяину те же удобства, что и городская квартира. И речь идет не только об инженерных коммуникациях (водопровод, магистральный газ, канализация, телефон), но и (в первую очередь) – о социальной инфраструктуре.

Загородный дом, предназначенный для уик-эндов в любое время года, не нуждается в столь жесткой привязке к городским атрибутам комфорта, однако потребует от хозяина постоянных усилий по поддержанию своего «состояния». Для состоятельных домовладельцев предусмотрены всевозможные интеллектуальные системы охраны и жизнеобеспечения, позволяющие по приезде на дачу

не заниматься инвентаризацией имущества и приведением коммуникаций в рабочее состояние, дом такого типа (в котором живут два-три дня в неделю вне зависимости от сезона) также уместен в охраняемом дачном поселке или садоводстве, однако предпочтение отдается тем массивам, где есть постоянные жители. В этом случае набор обязательных удобств и коммуникаций минимизируется (печное отопление, электроэнергия, питьевая вода), а городской ванной комнате можно предпочесть баню – русскую или финскую (дело вкуса хозяина).

Дачный дом нуждается в продуманной схеме «консервации» на зиму, максимальной защищенности от посягательств непрошеных гостей и определенном наборе бытовых удобств. Реализовать все три фактора в щитовом строении нелегко, но здесь не может быть компромиссов: летний дом должен быть деревянным. Кроме того, поскольку потенциальный дачевладелец значительную часть времени в теплое время года, скорее всего, будет проводить на улице, ему следует позаботиться об обустройстве примыкающей к дому территории для активного отдыха.

К четвертой группе, которая получает все более широкое распространение в российских условиях, можно отнести *объекты, полностью или частично предназначенные для коммерческой эксплуатации*.

К ним можно отнести представительские дома-офисы, а также резиденции, предназначенные как для отдыха, так и для приема деловых партнеров. Кроме того, фермерские хозяйства, а также дома для представителей мелкого частного бизнеса. Как правило, все эти строения с хозяйственными постройками или встроенными помещениями, куда возможен свободный доступ клиентов: небольшие частные магазины, кафе, спортзалы, комнаты бытового обслуживания, автомастерские...[1] При проектировании таких объектов разграничиваются приватная «хозяйская» и коммерческая зоны. К этой же категории можно отнести дачи, предназначенные для сдачи в аренду, частные мини-отели,

[1] Подробнее см. *Асаул А. Н.* Малоэтажное жилищное строительство / А. Н. Асаул, Ю. Н. Казаков, Н. И. Пасяда, И. В. Денисова; под ред. д. э. н., проф. А. Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2005. 563 с.

практичные гостевые домики с койко-местами и комнатами для постояльцев. К подобным объектам предъявляются требования максимальной функциональности и практичности.

Также можно к*лассифицировать рынок загородного жилья и по ценовой категории*. В различных регионах это деление может значительно различаться. Однако во всех регионах загородные дома можно поделить на две части: массовое, «недорогое» жилье (в Санкт-Петербурге это жилье стоимостью $700-1000, в Ташкенте $200-600 за $м^2$) и элитные дома от $1500 за $м^2$ (верхнего предела нет).

Признаки классификации жилых объектов недвижимости, послужившие основой для группировки, различны, как различны мотивации, предпочтения и условия платежеспособности. Использовать единый типологический критерий, интегрирующий влияние всех факторов, не представляется возможным. Поэтому на практике применяют несколько критериев, дающих обоснованное представление об объекте недвижимости.

Рынок недвижимости развивается не по классификации, а в соответствии с теми или иными потребностями его участников. Поэтому всегда появляются объекты смешанных форматов, некоторые лишь отчасти совпадают с классическими определениями.

3.3.Классификация коммерческих объектов недвижимости, приносящих доход.

Коммерческие объекты недвижимости подразделяются на приносящие доход – коммерческие, и создающие условия для его извлечения – промышленные (индустриальные).

К первым относятся: магазины и торговые комплексы, гостиницы и развлекательные центры, офисы, гаражи и др.

1. *Магазины и торговые комплексы.* В настоящее время торговля и общественное питание – наиболее интенсивно развивающаяся сфера экономики.

Объекты этой отрасли первыми прошли разгосударствление и приватизацию, что стимулировало их активное развитие.

Для конкретизации предмета рассмотрения необходимо дать определение понятиям, встречающимся в классификации объектов торговли. Многофункциональный торговый комплекс (МТК) – *это объект коммерческой недвижимости, собственник которого не ведет торговую или иную розничную коммерческую деятельность, направленную на конечного покупателя, самостоятельно, а передает площади, подготовленные для ее осуществления, множеству различных розничных, причем не только торговых, операторов, среди которых могут быть организации торговли, сервиса, общественного питания и сферы досуга*. Иногда торговыми комплексами называют гипермаркеты и супермаркеты, универмаги и даже рынки.

Супермаркет – это магазин, расположенный в отдельном здании или в составе МТК, работающий по принципу самообслуживания, в основном продуктового ряда, с автоматизированной системой товарного учета и единым расчетно-кассовым узлом, площадью не менее 1 тыс. $м^2$ и ассортиментным наполнением не менее 5 тыс. товарных наименований.

Гипермаркет – это супермаркет площадью не менее 4 тыс. $м^2$, расположенный, как правило, в отдельном здании, редко – в составе МТК, и ассортиментным наполнением не менее 10 тыс. товарных наименований, в том числе непродуктового ряда.

Универмаг – это торговая организация, расположенная в отдельном здании, или во встроенном в жилое здание помещении, площадью не менее 1 тыс. $м^2$, предлагающая полный ассортиментный ряд, реализуемый в отдельных секциях, каждая из которых имеет собственный расчетно-кассовый узел, объединенных единым управлением и правилами размещения ассортимента по площадям.

Рассмотрим базовые принципы и правила, которые отличают МТК от других объектов, в которых также работают арендаторы торговых или иных розничных площадей:

- передача арендаторам только подготовленных к эксплуатации площадей;
- включение всех расходов в арендную плату;
- единая концепция дизайна помещений и методов представления товаров всеми торговыми арендаторами МТК;
- соблюдение арендаторами требований собственника комплекса к ассортименту, графику работы, качеству обслуживания и т. п.;
- единые системы безопасности и служба информации по МТК;
- парковка для личного транспорта покупателей и клиентов.

Существует несколько вариантов *классификации МТК*: по ассортиментному наполнению, соотношению торговой и развлекательной компонент, размеру, общей арендопригодной площади (gross leasable area – GLA) местоположению, классу отделки, ориентации на конкретную клиентскую группу. До последнего времени наиболее популярной и широко применяемой классификацией является американская классификация, принятая Международным советом торговых центров (International Council of Shopping Centers – ICSC), в основу которой положено понятие «Зона экономического влияния». *ЗЭВ МТК – это заселенная городская или сельская территория, жители которой предпочтительно воспользуются услугами данного МТК, нежели другого аналогичного объекта, но находящегося в другом месте*. Естественно, ЗЭВ различных МТК могут пересекаться, налагаться друг на друга, ЗЭВ мелких МТК могут находиться внутри соответствующих зон более крупных МТК и т. д. По размеру ЗЭВ МТК классифицируются на: локальные (микрорайонные); районные МТК; городские МТК; суперцентры.

В условиях города размер ЗЭВ определяется по числу жителей, проживающих на территории зоны. Размеры ЗЭВ различны для каждого отдельно взятого города. При определении уровня МТК в классификации учитывается его общая площадь.

Перед МТК каждого уровня стоят свои задачи, соответственно которым и осуществляется коммерческое наполнение комплекса. Локальные МТК осу-

ществляют торговлю товарами первой необходимости и предлагают услуги повседневного спроса (ремонт обуви, прачечная). Основным оператором (якорем)[1] в большинстве случаев является продуктовый мини-маркет или рынок. Районные МТК предлагают товары повседневного спроса (одежда, обувь, аксессуары, продукты, лекарства, хозтовары и т. д.) и услуги (прачечная, химчистка, парикмахерская, ремонт обуви, металлоремонт) для удовлетворения ежедневных потребностей жителей района. Якорным арендатором, как правило, является продуктовый супермаркет, мини-якорями могут быть аптека, хозяйственный магазин. Сопутствующими арендаторами являются магазины одежды, обуви и аксессуаров, парфюмерии, спорттоваров и пр. Городские МТК обеспечивают покупателей широким выбором товаров, одежды, мебели, товарами для дома (глубокий и широкий ассортимент), различными видами услуг, а также местами отдыха и развлечения. *Суперцентр представляет полную линейку товаров и услуг, включая услуги индустрии развлечений и общественного питания*.

Существуют форматы МТК, выходящие за рамки настоящей классификации, к ним относятся специализированные МТК, например мебельные, строительные. Все такие МТК, как правило, имеют общегородскую зону экономического влияния, однако они ориентируются не на все население, а на определенные отдельные клиентские группы.

Совет торговых центров (СТЦ) предлагает использовать принятую в Европе *классификацию МТК* по размеру арендопригодной площади gross leasable area – GLA.[2] С апреля 2003 г. данная система применяется всеми крупнейшими консультантами по торговой недвижимости – Jones Lang LaSalle, Colliers International, Stiles & Riabokobylko и «Магазином магазинов». В рамках этой

[1] Якорь, якорный арендатор – арендатор, занимающий наибольшую торговую площадь в данном МТК и обладающий эксклюзивным для данного МТК ассортиментом, главный арендатор МТК.

[2] Российская индустрия торговых центров: рынок, технологии проблемы / Пыпин А. // *Retal.ru* 12.11.2002.

классификации МТК разделены на три категории: small (GLA 5-10 тыс. $м^2$); middle (10-20 тыс. $м^2$); big (более 20 тыс. $м^2$).

Все торговые объекты с GLA меньше 5 тыс. $м^2$ лишаются статуса МТК и называются «современные объекты розничной торговли» – СОРТ.

Такая классификация, если она будет принята повсеместно, может сильно изменить картину рынка. Из категории МТК выпадут небольшие МТК, а также большие объекты с рыночной концепцией. Кроме того, изменятся представления о площади многих крупных МТК, ведь показатель GLA составляет, как правило, от 50 до 75% от общей площади. Классификация МТК по GLA представляется более прогрессивной, так как позволяет отсечь от необходимости классифицирования объекты, называемые МТК, однако не являющиеся МТК на самом деле, и показать более объективную картину происходящего.

С другой стороны, классификация по ЗЭВ позволяет более конкретно формулировать требования к МТК в зависимости от его класса, чего не предусматривает классификация GLA. В связи с этим (так как в настоящее время используются оба формата классификации) все рассматриваемые МТК будут классифицированы по обеим шкалам, а предъявляемые к МТК требования будут сформулированы по классификации ЗЭВ.

На рынке торговой недвижимости развиваются и другие, не подпадающие под вышеприведенную классификацию форматы. В соответствии с международной классификацией торговых центров *ритейл-парк представляет собой единое строение*: *комплекс из 1-2-этажных магазинов, построенных в соответствии с единой архитектурной концепцией, принадлежащих различным операторам, с единой парковкой*. Чаще арендаторами таких объектов становятся крупные сетевые компании, торгующие бытовой техникой, спортивными товарами, мебелью, товарами для дома, т. е. посетитель покупает расширенный ассортимент товаров. Отличительными чертами ритейл-парков являются отсутствие развлекательного сектора, минимальная площадь общего пользования – вестибюлей и технических помещений, которые обычно занимают до 30% площади ТЦ. Размещаются ритейл-парки на окраинах или за пределами города,

в первую очередь, в связи с низкой стоимостью аренды земли. Объект требует хорошей транспортной доступности. При строительстве ритейл-парка наблюдается более экономичный подход к стоимости строительства и отделки. В силу низких цен и большого выбора товаров такой объект может иметь огромную зону обслуживания (сопоставимую с охватом региональных и суперрегиональных центров).

Этот формат получил распространение в Западной Европе, США (под названием «Пауэр-центр») в 1980-1990-х гг.

Традиция развития крупных торговых помещений, пассажей, гостиных дворов, где любой посетитель мог приобрести все, что душе угодно в соответствии с доходом, куда можно было прийти «на других посмотреть и себя показать», уходит корнями в российское прошлое. В современном Узбекистане процессы появления новых и модернизации старых торговых центров неоднородны, так как регионы находятся в разных экономических условиях и развиваются по своим, присущим им законам. Лидирует Ташкент как мировой мегаполис, существующий по сравнению с другими городами Узбекистана, в режиме наибольшего инвестиционного благоприятствования.

Торговля как сфера экономической деятельности наименее подвержена влиянию негативных социально-политических изменений, быстро оправляется от кризиса и депрессий. Главным показателем развития торгового сектора можно считать растущий спрос на функциональные торговые площади. В настоящее время в общем объеме нежилого фонда Ташкента площади торгового назначения занимают 21%, для сравнения в Санкт-Петербурге 7,2%.

Аналогичная ситуация наблюдается и в сфере общественного питания. В Ташкенте действует более 2000 ресторанов, баров, кафе, закусочных, столовых, т. е. 0,769 на 1000 жителей, тогда как в Берлине на 1000 жителей приходится два ресторана, в Лондоне – 2,5, в Амстердаме – 3,32. Даже приняв к сведению различия в покупательной способности населения европейских столиц и Ташкента, можно констатировать, что тенденция на увеличение общего количества торговых помещений достаточно устойчива. Практика развития рынков недви-

жимости постсоциалистических стран наглядно показала, что при достижении определенной экономической стабилизации первым и наиболее динамично развивающимся рынком оказывается рынок торговых помещений, в особенности в секторе торговых и торгово-развлекательных.

Следует обратить внимание и на развитие торговли товарами класса люкс.

В Узбекистане появились и развиваются торговые центры, напоминающие дворцы, где, как музейные редкости, на искусно подсвеченных витринах выставлены одежда «от кутюр» и именные аксессуары. Никто из экспертов не берется корректно оценить объем рынка эксклюзивных товаров ни по количеству магазинов-бутиков (само понятие «люкс» расплывчато), ни тем более по обороту.

2. *Гостиничные*[1] *и развлекательные объекты недвижимости.* Классификация этих объектов недвижимости в любой стране основана на комплексе требований к материально-техническому обеспечению, номенклатуре и качеству предоставляемых услуг, уровню обслуживания.

Уровень комфорта – главнейший и решающий фактор, определяющий класс гостиницы. В каждом государстве принят свой стандарт комфорта как критерий классификации. Это обстоятельство, а также ряд факторов, обусловленных культурно-историческими и национальными традициями, препятствуют введению в мире единой классификации гостиниц. Иногда даже в пределах одной страны имеется несколько систем классификации. Например, в Великобритании гостиницы оценивают по уровню сервиса и гостеприимства, вышколенности персонала, обустройству номеров и общественных зон, качеству питания, т. е. по тому, что составляет особый лоск организации и с трудом поддается объективной оценке.

В настоящее время известно 30 систем классификаций гостиниц по уровню комфорта. Наиболее распространенными среди них считаются следующие:

[1] По европейским и мировым стандартам, необходимо иметь 14-15 номеров на 1 тыс. жителей города. В Санкт-Петербурге в 2006 г. работал 331 отель с 18 500 номерами (т.е. немногим более 4 номеров)

- *европейская* (*система звезд*), в основе которой лежит деление гостиниц на категории от одной до пяти звезд, применяется во Франции, Австрии, Венгрии, Египте, Китае, России, Узбекистане и ряде других стран;
- *система букв* (*A, B, C, D*) используется в Греции (A = 4*, B = 2*, C = 3*, D = 1*);
- *система корон* — в Великобритании;
- *система разрядов* — на территории бывшего СССР: люкс, высший А, высший В, первый, второй, третий, четвертый. Существуют и другие классификации (табл. 3.2).

Таблица 3.2.
Классификация гостиниц

По уровню цен, в долл.США		**Немецкая классификация**	
Бюджетные	700-800	Туристский класс	1*
Экономические	1000-1500	Стандартный класс	2*
Средние	1500-2500	Комфортный класс	3*
Первоклассные	2500-5500	Первый класс	4*
Апартаментные	2000-3500	«Люкс»	5*
Фешенебельные	3500-12000		

Гостиница любой категории должна иметь удобные подъездные пути с необходимыми дорожными знаками, благоустроенную и освещенную прилегающую территорию, площадку с твердым покрытием для временной парковки и маневрирования автотранспорта (в том числе автобусов), вывеску с названием гостиницы и указанием ее категории, при наличии отдельного входа в ресторан – вывеску с его названием. Гостиница, занимающая часть здания, должна иметь отдельный вход. Любая гостиница должна располагаться в благоприятных экологических условиях, гарантировать полную безопасность жизни, здоровья гостей и сохранность их имущества. В здании должны быть аварийные выходы, лестницы, хорошо заметные информационные указатели, обеспечивающие свободную ориентацию гостей как в обычной, так и в чрезвычайных ситуациях.

Таблица 3.3.

Характеристика гостиниц высшего класса в Узбекистане

Гостиница (город)	**Класс**	**Количество номеров**	**Виды номеров**	**Цена номера (ночь)**	**Имеющиеся объекты обслуживания**
“Intercontinental” (Ташкент)	*****	246	6 видов одно и двухместных номеров (King Size) и стандартные двухместные номера	Стандартный одноместный-$255. Стандартный двухместный-$275. Люкс-$350. Президентский-$1550.	4 ресторана, банкетные залы, кафе, бар, паб, фитнесс-центр с сауной и бассейном, салон красоты, бизнес центр, конференц-зал на 500 чел., транспорт, заказ ж/д и авиабилетов
“Sheraton” (Ташкент)	*****	251	6 видов одно и двухместных номеров (King Size) от стандартного и президентского	Стандартный номер-$271. Люкс-$340. Президентский-$1400.	3 ресторана, кафе, бар, библиотека, сауна, бассейн, сувенирный магазин, салон красоты, бизнес центр, транспорт, теннисный корт
“Афросиаб” (Самарканд)	****	278	6 видов одно и двухместных номеров (King Size) от стандартного до апартаментов и стандартные двухместные номера	Стандартный одноместный-$90. Стандартный двухместный-$140. Люкс-$230. Апартаменты-$350	Ресторан, бары, ночной клуб, конференц зал на 300 мест, магазины, художественная галерея, салон красоты, организация экскурсий
“Shodlik Palace”(Ташкент)	****	107	Одно и двухместные стандартные, одно и двухместные (King Size) люкс	Стандартный одноместный-$160. Стандартный двухместный-$220. King Size: для 1 человека – $200, для 2-х – $220. Люкс-$350.	2 ресторана, бар, фитнесс – центр с сауной, магазины, конференц – зал, пункт компании сотовой связи «Уздунробита»

“Bumi International”(Ташкент)	****	190	Одно и двухместные стандартные и люкс	Стандартный одноместный-$140. Стандартный двухместный-$155. Люкс-$236.	Ресторан, бары, магазины, бизнес центр, транспорт, клуб здоровья с сауной, джакузи, с тренажерным залом и солярием, бассейн, салон красоты, офис DHL, 5 комнат для банкетов и конференций общей вместимости 600 чел
“Новая Бухара” (Бухара)	****	223	Одно и двухместные стандартные и люкс	Стандартный одноместный-$90. Стандартный двухместный-$123. Люкс-$240.	Ресторан, кафе, бар, бассейн, фитнесс центр, конференц – зал, салон красоты, транспорт, организация экскурсионного обслуживания
“Узбекистан” (Ташкент)	****	123 (203)[1]	Одноместные стандартные и люкс и одно и двухместные (King Size) люкс	Одноместный стандартный – $110. Одноместный «люкс» - $130. King Size – $150. при одноместном размешении и $180. при двухместном	Ресторан, бары, кафетерий, бизнес центр, транспорт, заказ авиабилетов, салон красоты, экскурсионное обслуживание

[1] 123 номера гостиницы «Узбекистан» реконструированы. Эта часть гостиницы и относится к классу 4*

Гостиница должна быть оборудована системами противопожарной безопасности, оповещения и средствами защиты от пожара. В гостинице должны соблюдаться санитарно-гигиенические нормы и правила, установленные органами санитарно-эпидемиологического надзора.

При проектировании новых и реконструировании старых гостиниц необходимо предусматривать условия для приема и обслуживания инвалидов, использующих как средство передвижения кресла-коляски, в соответствии с ВСН-62.

К объектам недвижимости гостиничного типа, в частности, относятся:

- *отель «люкс»* – по вместимости относится к категории малых и средних предприятий, обычно расположенных в центре города. Хорошо обученный персонал обеспечивает уровень сервиса, удовлетворяющий самых требовательных клиентов. Характерна высокая стоимость номера, включающая всевозможные виды обслуживания;
- *гостиница среднего класса* – по вместимости больше отеля «люкс» (400–2 тыс. мест). Располагается в центре города или в пределах городской черты. Предлагает достаточно широкий набор услуг по ценам, соответствующим уровню цен в регионе, или несколько выше. Рассчитана на прием бизнесменов, туристов, участников конгрессов и конференций и т. д.;
- *гостиница-апартаменты* – до 400 мест. Характерна для крупного города с непостоянным населением. Номера – квартирного типа, используются как временное жилье, функционируют по принципу самообслуживания. Цены обычно варьируют в зависимости от сроков размещения. Обслуживают семейных туристов, бизнесменов, коммерсантов, останавливающихся на длительный срок;
- *отель-курорт* – предполагает значительные различия по вместимости и предлагает полный набор услуг, включая специальное медицинское обслуживание и диетическое питание. Располагается, как правило, в курортном месте;

- *мотель* – простые одноэтажные и двухэтажные сооружения, расположенные вне городской застройки, вблизи автомагистралей. Это – малые и средние предприятия. Уровень обслуживания средний при минимальном количестве персонала. Клиентами являются все категории туристов;

- *частная гостиница типа ВВ* (*ночлег и завтрак*) – малой, иногда средней вместимости. Расположена в пригороде или сельской местности. В обслуживание, как правило, входят завтрак и ранний легкий ужин в домашней обстановке. Клиентами являются коммерсанты и маршрутные туристы, стремящиеся к домашнему уюту. Гостиницы данного типа широко распространены в США;

- *отель-гарни* – предоставляет ограниченное количество услуг: размещение и континентальный завтрак;

- *пансион* – предполагает простой стандартный и ограниченный спектр услуг. В отличие от отелей-гарни, здесь предоставляются завтраки, обеды и ужины, однако только для проживающих;

- *гостиный двор* – отличается упрощенным стандартом обслуживания, меньшей вместимостью, отсутствием ряда общественных помещений (холлов, вестибюлей, гостиных и т. д.). В структуре гостиного двора обязательно наличие ресторана или бара;

- *ротель* – передвижная гостиница, представляющая собой вагон с двухместными отсеками, в которых расположены кресла. Обязательное наличие отсека для переодевания, туалета, ванной, холодильника;

- *ботель* – небольшая гостиница на воде, в качестве которой используется специально оборудованное судно;

- *флотель* – крупная гостиница, часто называемая «курортом на воде». Туристам предлагаются комфортабельные номера с большим набором услуг: бассейны, водные лыжи, снасти для рыбной ловли, оснащение для подводного плавания и подводной охоты, тренажерные залы, залы для конгрессов и конференций, библиотеки, разнообразное информационное обеспечение (телефон, телефакс, телетайп, телевизор и т. д.). В последнее время часто ис-

пользуется для организации бизнес-туров, конгресс-круизов, обучающих туров;

- *флайтель* – аэрогостиница, или «летающий отель». Чрезвычайно дорогой и немногочисленный тип гостиниц. Оборудован связью с метеослужбами.

В Узбекистане существуют отели «люкс», гостиницы среднего класса, мотели, пансионы, гостиные дворы, а также плавучие отели. Отечественная классификация является смешанной. Существуют 3 класса: э*кономический, средний* и *первый*, или *высший* (табл. 3.4), присутствуют элементы «звездной» системы в соответствии с КМК 97-12-36.

Гостиницы экономкласса («три звезды»), ориентированные в первую очередь на деловых путешественников или, пользуясь советской терминологией, на командированных, обязаны иметь светящуюся вывеску, аварийное освещение, холодное и горячее водоснабжение, бутылки с минеральной водой в каждом номере, пять этажей и круглосуточный лифт, внутреннюю, городскую и междугородную телефонную связь, одно- и двухместных номеров не менее 80%. Все номера должны быть оснащены холодильниками, телевизорами, письменными столами, электрочайниками, кондиционерами. Холл гостиницы

Таблица 3.4

Классификация объектов недвижимости гостиничного типа в Ташкенте

Критерии	Объекты недвижимости	Уровень комфорта
Экономический класс: гостиницы 1*, 2*, мотели, пансионы, хостелы[1]	Пансион «Хосилот», «Тонг», «Водий»	В номере – кровать, шкаф для верхней одежды, тумбочка и зеркало. За дополнительную плату – телефон, телевизор и холодильник. Обычно они располагаются на этаже. Стоимость проживания при обычных условиях 12500–18000 сум. Хосилот – предназначен прежде всего для приезжающих из областей республики. Туалет и душ, как правило, находятся на этаже. Номера рассчитаны на 2-5 человек. Цены, в зависимости от условий и сезона проживания, могут варьировать в пределах 10000-18000 сум.

[1] *Hostel* (англ.) – молодежное общежитие.

Средний класс: отели категорий 3* и 4*	Гостиницы: «Узбекистан», «Гранд Отель Ташкент»,»Караван»	Категория 3* сориентирована, как правило, на людей делового круга. Обычно в отеле находятся конференц-залы и бизнес-центры. Имеются пункты обмена валюты. Постояльцам предлагаются бассейн, бильярд, боулинг, теннис. Обязательны парикмахерская и медпункт. За отдельную плату может быть предоставлен холодильник или мини-бар. Стоимость проживания в таких номерах – от 35000 до 150000 тыс. сум. (для граждан РУз). Иностранные гости Ташкента должны заплатить в два раза больше: нижняя граница составляет $100–500. В таких гостиницах учитывается «сезонность», а также действуют скидки для тех, кто решил поселиться надолго. К набору сервисных услуг отеля 3* в отелях 4* добавляются кондиционер и сейф, а также спутниковое телевидение. Сейфы есть не в каждом номере, но особо ценные вещи можно оставить в камере хранения. Стоимость проживания может колебаться от $120-600. «Люкс» обойдется примерно в $700-1500. Присутствуют также фитнес-центр, сауна, салон красоты, теннисный корт, а также многочисленные рестораны и бары. Для деловых гостей имеются специально оборудованные конференц-залы. К дополнительным услугам стоит отнести возможность бронировать билеты на транспорт и в театр и заказывать экскурсии
Первый или высший: гостиницы категории 5*	Гостиницы: «Дедеман», «Шератон», «Интерконтинентал»	Сервис – только по высшему разряду. К набору услуг категории 4* добавлены кондиционеры, мини-бар, прямой междугородный/международный телефон, спутниковое ТВ и радио. Прачечная и химчистка работают круглосуточно. Принимаются заказы на авиа- и железнодорожные билеты, на экскурсии, а также на театральные билеты. Стоимость проживания в такой гостинице обойдется от $1000 тыс. до $1500. (стандартные номера). Расценки на «полулюксы» и «люксы» колеблются от $2000 тыс. до $5000., а президентские номера стоят от $10000. Действуют скидки для постоянных клиентов

должен быть оборудован для удобного размещения гостей. В «трех звездах» клиентам вручают корреспонденцию, будят по утрам, каждый день убирают номер и заправляют постели, оказывают почтовые и телеграфные услуги, хранят их ценности в специальных сейфах, предоставляют туристическую информацию.

В последнее время во многих государствах наблюдаются тенденции создания сетей гостиниц,[1] где унифицирован уровень сервиса, дизайн номеров, общая система бронирования. Вплоть до того, что в холлах отелей будут распылять одни и те же духи, а из динамиков звучать одинаковые мелодии.

[1] Наиболее крупные в России: «Азимут Менеджмент Групп» – 3012 номеров, ЗАО «Интурист» – 2662 номера, «Мариотт» – 1770 номеров (по состоянию на сентябрь 2006 г.).

Присвоение «звезд» гостиницам осуществляется после проведения экспертизы.

В настоящее время все более популярным становится строительство спортивных, развлекательных и гостиничных комплексов в курортных зонах.

В крупных городах стремительно развивается недвижимость, которую принято относить к индустрии развлечений: культурно-деловые и культурно-досуговые центры, дома мод, бильярдные залы, фитнес-центры, теннисные корты, аквапарки, боулинги и другие развлекательные объекты.

Получает развитие строительство рекреационных и социально-бытовых объектов недвижимости.

3. *Офисные помещения.* При классификации бизнес-центров в каждом регионе учитываются различные факторы, по которым помещение относится к тому или иному классу. Как правило, это: местоположение; тип и технический уровень; качество здания (уровень отделки, состояние фасада, центрального входа, наличие лифтов); качество менеджмента (управляющая компания, наличие дополнительных услуг для арендаторов) и др.

В мировой практике классификация бизнес-центров имеет категории А, В и С. Для большей детализации классификации используется трехбуквенная терминология (АВС).[1] *Имея представление о существующих методах, подходах, критериях классификации офисов, можно составить систему классности объектов применительно к данному региону*.

Международная классификация может не совпадать с используемой в различных регионах СНГ (табл. 3.5), в настоящее время практикуется присваивать классы, в основном, самими управляющими компаниями, что не всегда отражает реальное состояние объектов и дезориентирует участников рынка недвижимости.

Таблица 3.5

[1] По местоположению объект относится к классу А; по типу и техническому уровню здания – к В; интегральный класс объекта – С.

Классификация офисных помещений

Класс	Международная классификация
A1	Центральное местоположение – 1 Удобный доступ – 2 Полностью заново отстроенное здание – 3 Подземная парковка – 4 Современные системы безопасности здания — 5 Профессиональный арендодатель — 6 Правильно оформленная документация — 7
A2	1; 2; 5; 6; 7 Полностью реконструированное в 1990-х гг. здание — 8
B1	1; 6; 7; 8 Автономное теплоснабжение – 9 Системы предварительного охлаждения приточного воздуха – 10 Планировка этажей в виде офисных блоков – 11 Ремонт «евростандарт» – 12 Современные лифты – 13 24-часовая охрана – 14
B2	1; 6; 7; 8; 11; 12; 14 Возможен не очень удобный доступ – 15
C1	1; 6; 7; 11; 14 Косметически отремонтированное здание – 16
C2	7; 14 Любое местоположение – 17 Здание бывшего института – 18 Любое состояние помещений – 19
D	7; 15; 17; 18; 19

Присвоенные классы могут со временем меняться, так как может быть произведена модернизация.

Сегодня более 70% офисных помещений Ташкента предлагается в аренду и только 20-25% – на продажу. Рынок купли офисных зданий, в отличие от аренды, крайне непрозрачен. Большая часть сделок реализуется без посредников. При этом основную массу на вторичном рынке составляют инвестиционные приобретения. Известность получают только сделки, осуществляемые крупными российскими или иностранными компаниями.

Большинство сделок по купле-продаже офисов реализуются не путем покупки объекта недвижимости, а путем покупки юридического лица, на которое оформлено здание. Это делается с целью снижения налогов, но это легитимная схема. Юридическое лицо, на которое продавец переписывает

это здание, не отяжелено никакими другими обязательствами. Таким образом, сделка представляет из себя покупку 100% акций компании.

По статистике, около 70% отечественных организаций предпочитают офис класса С. Это компании, напрямую не общающиеся с клиентами.

Среди факторов привлекательности офисных центров, созданных вблизи промышленных предприятий, либо на их территории (класс D), следует выделить:

1) положительные моменты:

- низкие арендные ставки, возможность организации собственного производства на территории соседнего предприятия;
- возможность использования складских помещений завода;
- близость офиса к собственному производству, складу, гаражу.

2) отрицательные моменты:

- удаленность от центра города, невысокий уровень сервиса;
- расположение в экологически неблагоприятных районах;
- зависимость здания от инженерной инфраструктуры предприятия – прежнего владельца.

В заключение необходимо подчеркнуть, что офисный сектор недвижимости первым откликается на рост экономических показателей региона – развитие различных сфер бизнеса требует большого количества современных офисных зданий, способных этот бизнес вместить. Отвечая на растущий спрос, девелоперы активизируя свою деятельность, увеличивают ввод объектов – как бизнес-центров, так и многофункциональных комплексов, включающих офисную составляющую.

4. *Гаражи-стоянки* (*автопаркинги*) как коммерческие объекты недвижимости подразделяются на индивидуальные типовые (ИТГ) и встроенно-пристроенные (ВПГ), а также паркинги.

Индивидуальные типовые гаражи – отдельно стоящие или сгруппированные на единой территории крытые небольшие одноэтажные строения (боксы) для хранения автомашин. Такие гаражи имеют в основном стандарт-

ные размеры – 18 м^2, но встречаются также гаражи других размеров, в том числе на 2 автомобиля.

Располагаются массивы ИТГ, как правило, на территориях, не приспособленных для капитального строительства: вдоль линий электропередачи, железнодорожных путей, в буферных зонах, на окраине города и т. д. Небольшие гаражные комплексы могут располагаться рядом или внутри жилых массивов.

Гаражи располагаются на временно арендуемых землях, так как железные гаражи и железные боксы числятся как временные сооружения с арендой до 3 лет. Таким образом, достаточно большая часть городских территорий используется крайне нерационально. По мнению многих специалистов, однослойное капитальное строительство гаражей – недопустимая роскошь.

Паркинг – отдельно стоящее одно- или многоуровневое крытое замкнутое охраняемое помещение, специализированное исключительно для парковки и хранения автомобилей, с компактно выделенными для этой цели обозначенными разметкой местами, или боксами. На верхние уровни автомобили поднимаются по серпантинам, расположенным по торцам сооружения.

Паркинги находятся в основном в удобно расположенных местах относительно жилой застройки, близко к потребителю. Паркинги обладают целым рядом преимуществ перед обычными гаражами: экономия площади застройки, внешняя привлекательность и т. д. Паркинги и подземные гаражи предоставляются на более долгий срок (49 лет).

В объектах первичного рынка предлагаемые места реализуются в основном по схеме долевого участия в строительстве с гибким графиком оплаты и последующим оформлением в общую долевую собственность.

Наличие по соседству альтернативных парковок (ИТГ) не оказывает существенного воздействия на цены мест в паркингах, поскольку они ориентированы на различных потребителей. Основная масса автолюбителей, желающих иметь гараж в конкретном районе с заданными характеристиками, не могут позволить себе приобрести место в паркинге из-за высокой стоимости.

Строящиеся паркинги ориентированы, в основном, на будущих жильцов, строящихся по соседству жилых домов, т. е. на людей с более высоким уровнем дохода, чем основная масса автовладельцев.

Встроенно-пристроенные гаражи (встроенные в нижнем этаже жилого здания или пристроенные к жилому зданию) – помещения для парковки и хранения автомобилей с компактно выделенными для этих целей обозначенными разметкой местами, или боксами. В отличие от паркингов встроенно-пристроенные гаражи – это часть здания с иным общим функциональным назначением.

Все подобные сооружения устраиваются в цокольном (подвальном) этаже и имеют один уровень, реже встречаются гаражи на первом этаже. Строят также полузаглубленные (подземные) паркинги во дворах будущих зданий.

Как правило, все парковочные места в ВПГ оформляются в собственность. Количество мест почти всегда значительно меньше числа строящихся квартир. К тому же далеко не все будущие жильцы испытывают потребность в парковочном месте для своего автомобиля. К преимуществам относятся защищенность от атмосферного воздействия, охрана и т. д. Владелец ВПГ затрачивает минимальное время на перемещение от своей квартиры к машине и обратно.

В Ташкенте средняя цена за одно парковочное место в ВПГ составляет почти 8 млн. сум., что значительно выше средней по городу за место в паркинге. Разброс цен достаточно велик: от 10 млн. сум. до 20 млн.сум за одно Машино-место. Основным фактором, влияющим на стоимость одного места в ВПГ, является сегментная направленность.

Высокий уровень средней цены объясняется значительной долей объектов, относящихся к категориям ВК и ЭЛИТ, цены в которых, как правило, превышают 10 млн. сум. Также можно отметить высокую долю жилья с ВПГ, отвечающим параметрам жилья высокой комфортности и элитного домостроения. Данная тенденция является следствием возросшей конкуренции на

рынке строящегося жилья и соответственно необходимости выгодно позиционировать свои объекты на рынке.

На стоимость места в ВПГ влияют такие критерии, как способ организации парковочного пространства, размер одного места, удаленность его от выезда.

Однако далеко не всегда отсутствие в новом доме ВПГ объясняется конструктивными возможностями здания или особенностями товарной политики застройщиков. При наличии рядом с будущим домом больших массивов ИТГ устраивать ВПГ нецелесообразно. В то же время в центральных районах даже при строительстве домов, не относящихся к высшим ценовым категориям, спрос на места в ВПГ может оказаться высоким из-за отсутствия достаточного числа организованных парковочных мест (ОПМ). Часто при отсутствии ВПГ во дворах новых домов оборудуют платные охраняемые парковки.

Автостоянка – здание, сооружение (часть здания, сооружения) или специальная открытая площадка, предназначенная для размещения и/или хранения автомототранспортных средств.

Как правило, под стояночные комплексы город отводит по договорам временной аренды территории, капитальная застройка которых в ближайшие 5-6 лет не предполагается. Этим городские власти решают проблему пустырей и пополняют районные бюджеты.

Рынок гаражей и автостоянок, как и другие секторы рынка недвижимости, подразделяется на первичный и вторичный, а они, в свою очередь, – на рынок купли-продажи (товарный) и аренды (услуг).

Первичный рынок купли-продажи гаражей представлен проектами строительства паркингов и парковочными местами в строящихся домах. На вторичном рынке можно приобрести ИТГ и место в существующих паркингах. Рынок аренды формируется в основном за счет предложений мест на автостоянках, а также частных предложений по сдаче в аренду ИТГ, мест в паркингах и в ВПГ.

Один из основных элементов, определяющих развитие рынка гаражей и автостоянок, – это общее число автомобилей в городе. Однако темпы их роста ОПМ значительно ниже, так как:

- гараж покупается (арендуется) прежде всего для защиты транспортного средства от возможного угона, а также нежелательного природного воздействия. В то же время гараж не является насущно необходимым, поэтому несоответствие гаража предъявляемым требованиям лишает смысла его покупку или аренду;
- по оценкам западных специалистов, стоимость гаража должна составлять около 30-50% от стоимости автомобиля. У нас это соотношение справедливо с точностью до наоборот;
- явно ограничено предложение хорошо расположенных «новых» объектов, особенно вблизи жилых домов. Окружающая застройка далеко не всегда позволяет построить гараж.

3.4.Характеристика коммерческих объектов недвижимости, создающих условия для получения прибыли

Объекты недвижимости, способствующие извлечению прибыли, – это складские и логистические комплексы, объекты промышленного назначения, индустриальные парки и др.

В последние годы в стране наблюдается подъем промышленного производства и развитие торговли, что способствует росту спроса на производственно-складскую недвижимость. Например, в Ташкенте наблюдается превышение темпов роста активности спроса на производственно-складскую недвижимость над темпами роста активности предложения. Если в сегменте аренды производственно-складской недвижимости данное соотношение составляет 115% к 110%, то в секторе купли-продажи превышение темпов активности спроса над темпами активности предложения еще выше – 126% к 107%. В результате количество реальных сделок в секторе аренды производ-

ственно-складских помещений выросло на 11%, в секторе купли-продажи на – 14%.

1. *Складские и логистические комплексы* являются неотъемлемой частью инфраструктуры переработки грузов. Без складов не обходится ни одна коммерческая организация. Склады – это здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю. Склады с большой площадью хранения (от 5 тыс. $м^2$) называются терминалами. Склады должны отвечать требованиям безопасности, санитарии, температурного режима, а для облегчения доставки грузов до склада, желательно наличие железнодорожных путей. Наибольшим спросом пользуются склады размером около 1 тыс. $м^2$, растет потребность в помещениях по 3-5 тыс. $м^2$. Под складские помещения переоборудуются подвалы жилых домов и бывшие заводские цеха. Однако даже переоборудованные производственные помещения (как правило, они по площади больше подвальных) не приспособлены для обслуживания нужд крупных клиентов, поскольку имеют неудачную планировку, неудобные проезды, кроме того, отсутствуют железнодорожные подъезды, что иногда особо необходимо. В результате, крупные операторы, имеющие достаточно средств, вынуждены строить складские помещения под потребности собственного бизнеса (build-to-suit). Более мелкие участки рынка вынуждены довольствоваться имеющимися, и зачастую низкокачественным предложением от Комитета по управлению городским имуществом (КУГИ). Это могут быть подвальные или полуподвальные помещения в малопрестижных районах. Их предложение может удовлетворить только мелких предпринимателей, доля которых в общем объеме рынка незначительна.

Требования арендаторов, предъявляемые к складским помещениям, постоянно растут, однако возможности арендодателей им не отвечают. Большинство предлагаемых складских помещений (о чем уже было сказано выше) являются перепрофилированными производственными площадками, предлагаемыми заводами и фабриками, которые являются собственниками

простаивающих цехов и свободных складов. В основном эти помещения не подходят под цели специализированных складов. В них отсутствуют погрузочное оборудование, холодильные помещения, не соблюдаются необходимые меры безопасности, требования санитарии и условия температурного режима хранения продуктов и медпрепаратов. Клиенты все чаще предпочитают арендовать современные складские помещения при полном наличии дополнительных услуг (погрузочно-разгрузочные услуги, учет и контроль, растаможивание, логистические услуги и т. д.). Выдвигаются и технические требования к складам: здание склада должно быть прямоугольным, на каждые 500 м^2 должны приходиться одни ворота, потолки должны быть высотой не ниже 7 м, полы — с антипылевым покрытием, а также система принудительной вентиляции и пожаротушения.

Основные требования арендаторов к складским помещениям:

- наличие погрузочно-разгрузочных механизмов;
- наличие отопления;
- близость к транспортным магистралям, удобство подъезда;
- высота потолков – 7-9 м (обеспечение возможности складирования грузов по высоте в несколько ярусов, при этом возможность достаточного отопления);
- складские помещения должны отвечать требованиям безопасности, санитарии, температурным режимам;
- наличие железнодорожных путей для облегчения доставки грузов до склада.[1]

Основной объем предлагаемых на рынке складских помещений не удовлетворяет требованиям потенциальных покупателей и арендаторов. Они отвечают запросам средних и небольших компаний, не имеющих финансовых возможностей для строительства. Спрос в основном удовлетворяется за счет перепрофилирования старых производственных помещений, строительства

[1] Подробнее см. http://skladno.ru

новых логистических центров и аренды от КУГИ небольших складских площадей.

Старые заводские помещения сегодня являются основным источником пополнения рынка складских помещений. Компания-собственник может продавать или сдавать в аренду незадействованные площади. Как правило, это «голые» ангары или бывшие производственные комплексы, требующие в обятель-
ном порядке инвестиционных вложений. На их долю приходится больше половины всех выходящих на рынке складов.

Все чаще арендаторы предпочитают сочетание в имущественных комплексах складских и производственных помещений с офисными.

В последние несколько лет существенно вырос спрос на земельные участки под строительство логистических терминалов. Требования, предъявляемые инвесторами, следующие:

- площадь территории от 5-7 га;
- месторасположение – на окраинах города, рядом со стратегическими транспортными магистралями;
- близость железнодорожной ветки;
- горизонтальный ландшафт.

Строительство логистических центров как вид бизнеса только начинает зарождаться в стране. Крупные управляющие компании выкупают или берут в доверительное управление целые промзоны, инвестируют в проекты развития и выводят эти территории на рынок. Строительство новых складских терминалов ведут, как правило, крупные компании для собственного пользования. Чаще всего это крупные западные холдинги. Постепенно данная тенденция охватывает средние компании.

Логистичесие терминалы – это перевалочные базы для переформирования крупных партий грузов, доработки грузов до товарной кондиции (сборки, фасовки, розлив в мелкую тару и т. п.). Терминалы нужны и крупным универмагам, расположенным в центре города, как периферийные бон-

довые склады с продажей товаров по образцам и мелким оптом. Терминалы могут использоваться в качестве складов для хранения и продажи крупных партий товаров, растаможивания в момент продажи. Развитие международного транспортного комплекса в Узбекистане потребует размещения въездных грузовых таможенных терминалов и сервисных комплексов, логистических таможенно-транспортных комплексов (ЛТТК) вблизи транспортных коридоров и крупных городов. ЛТТК выполняет следующие услуги:

- хранение грузов в режиме таможенного склада и СВХ;
- таможенная очистка грузов (собственная брокерская служба);
- обеспечение температурного режима хранения, пожарной безопасности и охраны грузов;
- доставка грузов мелкими партиями автотранспортом в пределах города;
- обработка грузов (сортировка, упаковка, маркировка, распаковка и т. п.);
- система оперативного учета;
- экспедирование железной дорогой и автотранспортом;
- предоставление современного погрузочно-разгрузочного оборудования.

В государствах, входящих в состав СНГ отсутствует общепринятая классификация складской недвижимости, однако на рынке наблюдается существенная разница в качественных показателях и технической оснащенности складов, поэтому целесообразно привести примерную классификацию складов, отражающую качественные отличия. Приведенная ниже классификация разработана на основе московской и петербургской классификации складской недвижимости.

Класс А

- современное складское здание;
- одноэтажное здание, построенное по современным технологиям с использованием высококачественных материалов;

- высокие потолки от 8 м, позволяющие установку многоуровневого стеллажного оборудования;
- ровный пол с антипылевым покрытием;
- система пожарной сигнализации и автоматической системы пожаротушения (спринклерная или порошковая);
- полностью регулируемый температурный режим;
- тепловые завесы на воротах;
- автоматические ворота докового типа с гидравлическим пандусом, регулируемым по высоте;
- система центрального кондиционирования и/или система приточно-вытяжной вентиляции;
- система охранной сигнализации и система видеонаблюдения;
- офисные площади при складе;
- оптико-волоконные коммуникации;
- достаточная территория для отстоя и маневрирования большегрузных автопоездов;
- расположение на центральных магистралях или КАД, обеспечивающее хороший подъезд.

Класс В

- капитальное здание (как правило, многоэтажное);
- высота потолков от 4,5 до 8 м;
- пол — асфальт или бетон без покрытия;
- температурный режим от 10 до 18° С;
- пожарная сигнализация и гидрантная система пожаротушения;
- пандус для разгрузки автотранспорта;
- офисные помещения при складе;
- телекоммуникации — ПТС;
- охрана по периметру территории.

Класс С

- капитальное производственное помещение или утепленный ангар;
- высота потолков от 3,5 до 18 м;
- отапливаемое помещение, температура зимой 8–14° С;
- пол — асфальт или бетонная плитка, бетон без покрытия;

ворота на нулевой отметке, автомашина заходит внутрь помещения.

Класс D

- подвальные помещения или объекты ГО, неотапливаемые производственные помещения или ангары.

Структура предложения по классам складских помещений в Санкт-Петербурге выглядит следующим образом. Общее качественное предложение складских помещений класса «А» и «В» составляет порядка 7%. Из них, по оценочным данным, доля складских помещений класса «А» составляет около 3%, на долю класса «В» приходится около 4%. Доля класса «D», к которому относятся встроенные складские помещения, составляет 13,2%. Оставшиеся 79,8% складских помещений Санкт-Петербурга относятся к классу «С».

2. *Промышленные* (*индустриальные*) *объекты недвижимости.*

Индустриальный парк (далее ИП) – это комплекс производственных, складских и офисных помещений, расположенный, как правило, за пределами городской черты, на крупном земельном участке, объединенный единым решением в части строительства инженерных сетей и транспортной инфраструктуры. ИП – не случайный набор соседствующих предприятий, нашедших общие технические решения при строительстве собственных объектов, а специально организованный объект с единой юридической, технической, транспортной инфраструктурой, получающий поддержку разного вида от правительства.

Такие комплексы предназначены для компаний, которые нуждаются в размещении производства и складов в непосредственной близости друг от друга. Одним из обязательных условий успешности индустриального парка

является близость крупной транспортной магистрали, желательно также наличие собственной железнодорожной ветки. Размещаемые на территории парка производства и логистические комплексы, как правило, очень энергоемки, поэтому особое внимание при строительстве ИП должно уделяться тому, чтобы все компании были обеспечены необходимыми мощностями по электричеству и газу.

Девелоперами индустриальных парков обычно выступают частные инвесторы. ИП могут быть организованы на основе арендных отношений, когда собственником участка и возведенных производственно-складских площадей остается сам девелопер, а площади сдаются в долгосрочную аренду, а также на принципе продажи земельных участков в собственность фирм - участников ИП и при обязательном заключении договора подряда на строительство инженерных сетей. Третий вариант: когда строительство всей необходимой инфраструктуры осуществляется за счет бюджетных средств, после чего участки выставляются на продажу.

В индустриально развитых странах (США, Германии, Франции и др.) широко развита сеть технопарков. Суть ее состоит в том, что предпринимателю нет надобности строить свои производства, их можно взять в аренду и, разместив там необходимое оборудование, выпускать продукцию и получать консультации по внедрению новых технологий на основе разрабатываемых научных идей. Технопарки оказывают содействие учебным и научным организациям в передаче технологий в экономику, в создании новых видов производств и новых рабочих мест.

На сегодняшний момент существует много определений технопарка. Вот одно из них: *технопарк* – это инженерно подготовленная территория, на которой имеются современные производственные здания и складские комплексы, большинство головных инженерных сооружений, имеются энергетические резервы, резервы для развития, зоны стоянок автомобилей, а также жилая зона для рабочих и ИТР в непосредственной близости. Управление инженерной инфраструктурой и/или производственно-складскими комплек-

сами в рамках указанной территории осуществляется профессиональной компанией.

Организация технопарка подразумевает также обеспечение бизнеса консультантами различного профиля: юристами, специалистами по финансовым вопросам и др.

В числе основных причин, по которым создаются полностью обеспеченные инфраструктурой промышленные территории, желание крупных компаний активно продвигать свою продукцию на среднеазиатский рынок.[1] Не последняя из причин – наличие относительно дешевой рабочей силы в регионе. Кроме того, выгодное географическое положение Узбекистана делает удобным как доставку комплектующих, так и налаживание системы сбыта готовой продукции в Средней Азии.

Основная особенность всех городских технопарков – относительно небольшие площади. Как правило, количество арендаторов одного объекта не превышает 30 компаний. Такие клиенты (средние и малые предприятия) не заинтересованы в собственном отдельно стоящем производственном здании, как и в излишках площадей в арендуемом объекте. В основном один арендатор занимает помещения площадью 150-300 м^2 под производство или склад и 70-150 м^2 – под офис. Диапазон арендных ставок по городу составляет – до 3 тыс. руб. за м^2 в год на производственные помещения и до 4,5 тыс. руб. за м^2 в год – на офисы в составе технопарков. Расценки достаточно стабильны и за год увеличиваются примерно на 2-3%.

Схема участия в технопарках достаточно проста. Любая частная компания может взять на себя функции управляющей технопарком или получить статус агента по развитию территории, получить разрешение администрации. Затем необходимо осуществить инженерную подготовку территории, поскольку участки, отведенные для технопарков, располагаются в районах, где

[1] В Средней Азии хотят разместить свои промышленные предприятия крупные азиатские компании. В Навоиской области строится крупнейший технопарк (открытая промышленно-торговая зона) в Средней Азии. Свои промышленные и торговые предприятия разместят крупные компании Японии, Кореи, Китая и другие азиатские страны.

отсутствуют достаточные энергетические мощности и имеются слабые инженерные сети.

За два последних десятилетия большое развитие получили технополисы – организационные формы объединения научных, инновационных, научно-технологических парков и бизнес-инкубаторов на определенной территории, с целью объединения усилий и предоставления мощного импульса для экономического развития региона.

Важная особенность технополисов – взаимосвязанное решение задач по модернизации традиционных для данного региона областей промышленности и вывод их на современный уровень, выбор научных направлений, которые могут быть определяющими для данного технополиса и которые могут обеспечить опережающее развитие производственной инфраструктуры. Но самым важным является создание благоприятных условий для сотрудников, специалистов и жителей той местности, на промышленной базе которой формируется технополис. То есть главным является ориентация технополиса на удовлетворение потребностей людей, повышение их жизненного уровня и экономический расцвет региона.

Рост спроса на производственные площади в Ташкенте вызвал к жизни новое явление – бизнес-парки, нечто вроде экспериментальных цехов, научных лабораторий и т. п. Идея бизнес-парка состоит в том, чтобы на территории бывших промышленных предприятий, которые более всего подходят для организации бизнес-парков, разместить и производственные помещения, и склады, и офисы. Работающая на объекте управляющая компания берет на себя заботы по эксплуатации, налаживанию связей и прочим насущным вопросам. *Основная задача бизнес-парка — использование промышленных объектов, где производство резко сократилось.*

В настоящее время актуальной является проблема освобождения центральных районов мегаполисов от промышленности. Например в Ташкенте идея вывода части промышленных предприятий из центра города возникла еще в период социализма. В начале 70-х годов началось строительство Сер-

гелийской промзоны, где на сегодняшний день размещено множество промышленных предприятий. Если при советской власти, во главу угла ставили экологический вопрос, то теперь к нему прибавился и вопрос эффективного использования земли, на которой находится промышленное предприятие. Центральная часть города привлекает инвесторов, готовых строить там элитное жилье либо торгово-развлекательные и бизнес-центры.

Сейчас существует как минимум три вида освобождения участка промышленного предприятия под коммерческую застройку. Первый – это перебазирование производства, когда мощности предприятия переносятся на заранее подобранное место в промзоне. Причем не «один к одному», а таким образом, чтобы производство на новом месте было рентабельным, по крайней мере на срок жизни этого промышленного бизнеса.

Второй вариант – вывод предприятия, когда его производственные мощности ликвидируются на территории города и размещаются вне ее границ, т. е. в других регионах. Требования к проекту остаются теми же – предприятие должно быть рентабельным. Возможен и вариант перепрофилирования, например, когда вместо промышленного предприятия организуется технопарк для малого и среднего бизнеса, причем он может как соответствовать предыдущему профилю предприятия, так и быть другим. Такие проекты реализуются и с участием города, и на основе частной коммерческой инициативы.

Еще один вариант освобождения участка под коммерческую застройку – ликвидация производственных функций на этой территории. В первую очередь этот вариант может коснуться тех предприятий, на которых производится убыточный продукт. При этом само предприятие может продолжать существовать, но уже только как юридическое лицо. Девелоперы, специализирующиеся на строительстве коммерческой недвижимости и жилых зданий, не рассматривают промышленные проекты как источник дохода и прибыли, но такой проект можно оформить, разработать, реализовать и продать на рынке

недвижимости тем инвесторам, которые умеют на этих проектах зарабатывать.

Риски при перебазировании существуют для любого проекта, это естественно. Большая их часть касается невыполнения обязательств. Существует риск убытка из-за неправильного расчета проекта на его начальной или средней стадии. Не исключены и риски административного характера, например, административное давление. Есть и своя специфика, например, когда у промышленного проекта изначально были неправильно поставлены цели. Существует такое понятие, как срок жизни промышленного бизнеса. Это период времени, в течение которого продукцию предприятия будут успешно покупать, и оно будет прибыльным. И большое значение здесь имеет конкурентоспособность производимой продукции.

Перебазирование фондоемких производств, технологический парк которых весьма совершенен, равносильно разорению предприятия. Напротив, если основные фонды изношены и требуют замены, то в интересах собственника предприятия вкупе с интересами предпринимателей и городской власти, желающих более эффективно использовать землю, перебазироваться на новое место и организовать там производство по последнему слову техники, т. е. когда промышленная функция сохраняет свою массу, меняя лишь расположение, что разумно и значимо в социально-экономическом плане.

Вполне возможно, что через десять лет сегодняшний источник пополнения сектора технопарков и бизнес-парков (бывшие заводы) себя исчерпает. Тогда девелоперы придут на новые, пока неосвоенные территории.

На сформировавшемся западном рынке недвижимости принята классификация коммерческих объектов недвижимости, представленная на рис. 3.3, нет единой системы классификации.

Категория А		**Категория С**
Используются для ведения определенного бизнеса: - *специализированная недвижимость (продается вместе с бизнесом);* - *неспециализированная недвижимость (здания, магазины, офисы)*	**Предназначена для инвестиций:** - с целью получения дохода от аренды; - извлечения прибыли на вложенный капитал.	**Недвижимость не нужна для ведения бизнеса сегодня или в будущем (избыточная недвижимость)** Земля со зданиями, свободные участки

Рис. 3.3. Классификация коммерческих объектов недвижимости

В отечественной практике отсутствует единая система классификации промышленных объектов недвижимости, позволяющая учитывать основные «товарные» свойства целостного объекта. В настоящее время за основу при учете в активах организаций (предприятий) приняты две позиции: основные фонды и земельный участок.

РАЗДЕЛ II
РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ

После изучения раздела студенты должны:

ЗНАТЬ:

- понятие «рынок недвижимости» и основные функции рынка недвижимости;
- закономерности, проявляющиеся на неразвитых рынках недвижимости;
- различные точки зрения на феномен рынка недвижимости;
- основные секторы, рынка недвижимости;
- характеристики, используемые при описании рынка недвижимости;
- инфраструктуру рынка недвижимости;
- виды предпринимательской деятельности на рынке недвижимости;
- основные этапы становления отечественного рынка недвижимости, тенденции преобразований в жилищном секторе рынка недвижимости.

УМЕТЬ:

- характеризовать структуру рынка недвижимости или отдельного его сегмента;
- объяснять, в чем состоят особенности рынка недвижимости;
- выделять достоинства и недостатки определенного рынка недвижимости или его сегмента;
- характеризовать субъекты рынка недвижимости и процессы, осуществляемые ими на рынке;
- ориентироваться в программах экономического и социального развития на рынке недвижимости.

ВЛАДЕТЬ:

- терминологией рынка недвижимости;
- знаниями по функционированию и реформированию рынка недвижимости;
- правовой основой для развития рынка недвижимости.

Глава 4
ОСОБЕННОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка, так как это существенная составляющая любой национальной экономики. Недвижимость – важнейшая часть национального богатства, на долю которой приходится более 50% мирового богатства. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынки труда, капитала, товаров и услуг и т. д. для осуществления уставной деятельности должны иметь (или арендовать) необходимые помещения. Важное значение отечественного рынка недвижимости как сектора экономики подтверждается его высокой долей в валовом национальном продукте, высоким уровнем доходов, поступающих в бюджет от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли), поступлением сборов в бюджет налогов от недвижимости и сделок с ней.

Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от принятия инвестиционных решений, базирующихся на его исследовании и анализе. С одной стороны, специалисты, работающие в области недвижимости, особенно аналитики, сталкиваются с трудностями и невозможностью корректной и однозначной формализации экономических взаимосвязей на рынке недвижимости. С другой же – недостаточная разработка теории анализа рынка недвижимости и *перенос технологий, применяемых на других рынках* (*разработанных в другой рыночной среде*), *могут привести к существенным ошибкам и даже к кризисам на рынке недвижимости.*

4.1.Сущность и инфраструктура рынка недвижимости

Развитие рынка недвижимости формирует экономические основы науки в этой сфере экономических отношений, что находит отражение в появившейся терминологии.

«Рынок недвижимости – это система организационных мер, при помощи которых покупатели и продавцы сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром, как недвижимость».[1]

Рынок недвижимости – это «экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие между спросом и предложением всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней».[2]

Рынок – это «институт осуществления контакта между покупателями или предъявителями спроса и продавцами или поставщиками товаров и услуг. Предпочтение и результаты решений продавцов и покупателей образуют систему цен на товары, услуги или ресурсы».[3]

---

[1] *Тарасевич Е. И.* Анализ инвестиций в недвижимость. – СПб.: МКС, 2000. 160 с.

[2] В*олков Д. Л.* Экономика и финансы недвижимости. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1999. 32 с.

[3] В*олочков Н. Г.* Справочник по недвижимости, – М.: ИНФРА-М, 1996. 16 с.

«Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в траст, в аренду, в наем».[1]

Все вышеприведенные определения предполагают отнесение объектов недвижимости к категории *товаров*, обращение которых связано с привлечением финансового капитала, использованием различных ресурсов и труда, и указывают на перераспределение объектов недвижимости, т.е. *обеспечение оборота прав на ранее созданные объекты недвижимости.*

Исходя из триединства сущности объекта недвижимости как товара (материальная, правовая, экономическая), необходимо все эти определения дополнить комплексом отношений, обусловленных созданием новых и эксплуатацией существующих объектов недвижимости. «Рынок недвижимости представляет собой определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования»[2] Таким образом, *основные процессы функционирования рынка недвижимости – это развитие (создание), управление (эксплуатация) и оборот прав на недвижимость.*

Характеризуя рынок недвижимости, следует отметить, что абстрактное словосочетание «рынок недвижимости» распадается на множество бурно развивающихся и непохожих друг на друга рынков, как региональных, так и локальных.

«Рынок недвижимости локализован, поскольку его объекты недвижимы, уникальны и их ценность в большей степени зависит от внешней окружающей среды (политической, экономической, социальной, экологической обстановки в стране и регионе)» и сегментирован, поскольку различные

[1] *Балабанов И. Т.* Операции с недвижимостью в России. – М.: Финансы и статистика, 1996. 10 с.

[2] Дж. Фридман, Н Ордуэй, Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М.1195

пользователи обладают разными потребностями, разным платежеспособным спросом.[1]

Каждый конкретный рынок недвижимости (рынок земельных участков, рынок жилой недвижимости, рынок коммерческой недвижимости) развивается самостоятельно, так как опирается на собственную законодательную и нормативную базу, может быть подвергнут дальнейшей дезагрегации на базе различных типологических критериев.

Существующие классификации рынка недвижимости представлены на рис.4.1.

Национальный (отечественный) рынок недвижимости – совокупность региональных и локальных рынков, отличающихся друг от друга асинхронностью развития, уровнем цен и рисков, эффективностью инвестиций в недвижимость и особенно состоянием законодательства, политической и социальной стабильностью.

[1] *Смирнова И. В*. Экономика недвижимости: Учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2003. 21 с.

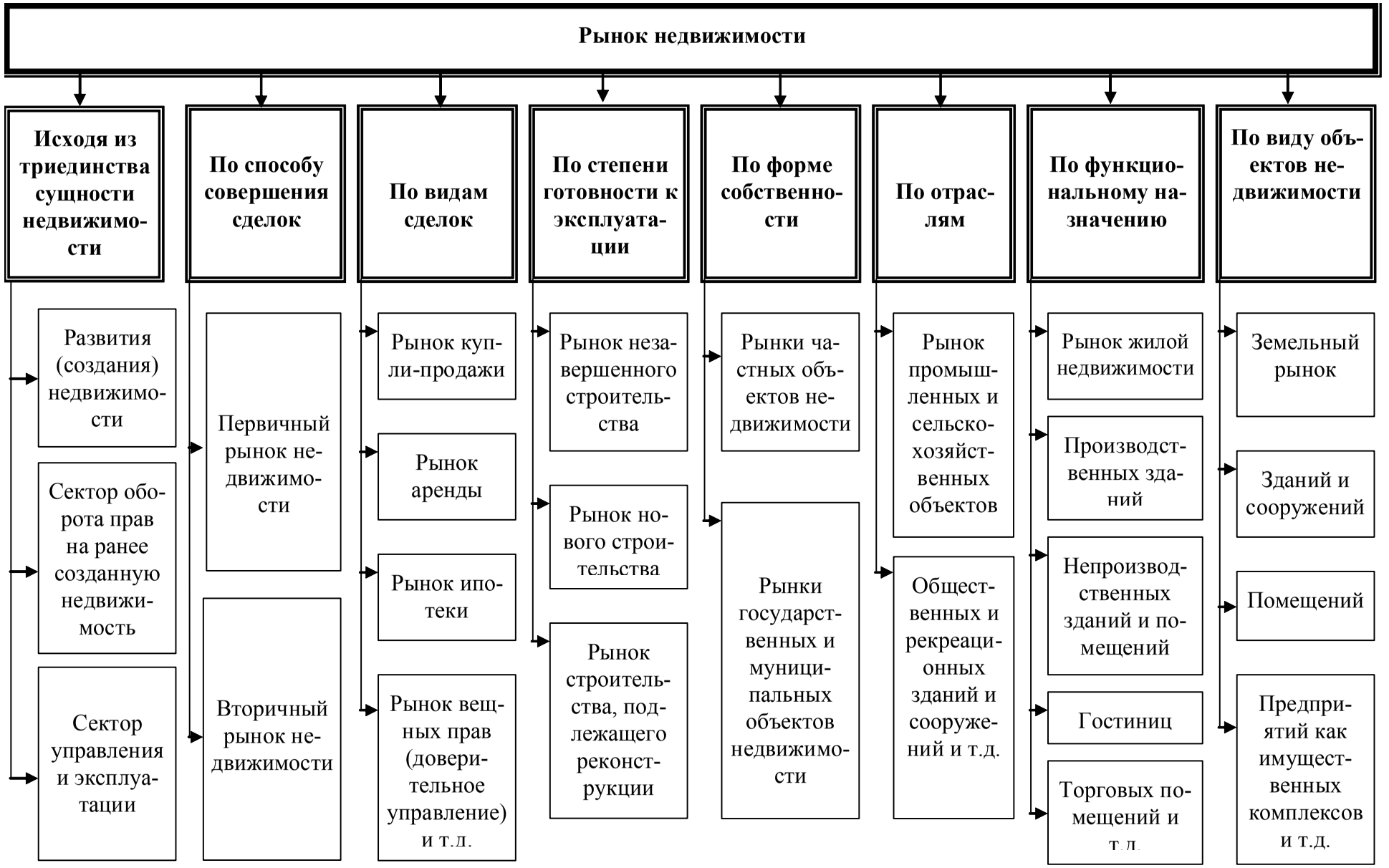


Рис.4.1. Классификационная схема видов рынка недвижимости

С точки зрения предпринимательской и коммерческой деятельности, которую реализуют субъекты рынка недвижимости, он имеет свои достоинства и недостатки.

Особенность рынка недвижимости заключается в том, что среднестатистический покупатель недвижимости, как правило, не обладает опытом приобретения или инвестирования в объекты недвижимости, а также информацией о реальных ценах сделок.

Сравнительно редкие продажи, отсутствие достоверной информации о номиналах сделок, неодновременность, неоднотипность и даже неповторимость объектов недвижимости как товара, позволяют сделать вывод, что *на рынке недвижимости нет условий для формирования классических непрерывных кривых спроса и предложения* (функций).

В силу длительности строительства объектов предложение на рынке недвижимости не может формироваться исходя только лишь из тенденций изменения спроса, в связи с чем возникает несбалансированность функций спроса и предложения на рынке недвижимости как точки пересечения классических кривых спроса и предложения.

Более того, достоверное (точное) определение рыночной цены объектов недвижимости принципиально невозможно. Возможными оказываются только разного рода приближения, основанные на статистических распределениях вероятностей. Следовательно, будет существовать и достаточно большая неопределенность в цене по сравнению с другими рынками.

Это доказывает, что возможности адаптации рынка недвижимости к внешним воздействиям ниже, чем у других рынков, для которых возможно формирование классических кривых спроса и предложения, т. е. для рынка недвижимости требуется больше времени для приспособления к изменившимся внешним условиям, чем другим рынкам.

Немаловажную роль на рынке недвижимости играет соответствие ожиданий собственника объектов недвижимости и покупателей (арендато-

ров) по отношению друг к другу. Основным фактором, влияющим на несоответствие
ожиданий собственников и покупателей, является недостаток аналитической и экспертной информации о рынке недвижимости при одновременно возрастающей информации о непрерывном повышении спроса. В этой ситуации собственники объектов недвижимости завышают цены до неопределенной высоты, количество продаж падает, а спрос останавливается в ожидании возможного снижения цен. Если разница между ожиданиями сторон в 10-15% еще преодолима, то когда она достигает 50%, можно с уверенностью сказать, что сделка не состоится.

Время пребывания товара на рынке формирует его экономические свойства – ликвидность. Высоколиквидные товары могут быстро переходить из натурально-вещественной формы в денежную и наоборот. На рынке жилой недвижимости объекты экспонируются в среднем в течение 1–1,5 месяцев, на рынке коммерческой недвижимости сроки экспонирования достигают 6 месяцев и более, что свидетельствует о низкой ликвидности объектов недвижимости.

Инфраструктура рынка недвижимости представляет собой вспомогательные, технологические, организационные, экономические и другие процессы, влияющие на создание и потребление полезных свойств объектов недвижимости, их распределение в рыночной среде. Носитель же инфраструктурных функций — инфраструктурная база, т. е. совокупность профессиональных и институциональных участников рынка недвижимости.

Уровни инфраструктуры различны:

- народнохозяйственный – макроуровень (на уровне федерального рынка недвижимости);
- региональный (рынок недвижимости отдельного региона);
- локальный (отдельный сектор рынка недвижимости);
- объектный (отдельный объект недвижимости).

В процессе формирования инфраструктуры рынка недвижимости выделились четыре подхода:

- инженерно-технологический (с точки зрения профессиональных деятелей);
- трансакционный (психолого-поведенческий);
- рыночный и макрорыночный – рассматриваются с точки зрения специалистов по теории рыночной экономики;
- социальный (с точки зрения общественных деятелей).

С точки зрения инженерно-технологического подхода инфраструктура рынка недвижимости – это набор механизмов профессиональной деятельности, имеющих своей целью распределение достоверной информации об объектах недвижимости между различными категориями потребителей.

Основные задачи

1. Разработка и внедрение стандартов описания объектов недвижимости всех видов с целью заключения сделок с ними. Решают эту задачу системные аналитики, с участием профессионалов-практиков.

2. Создание единого информационного пространства рынка недвижимости и обеспечение его информационной открытости (осуществляют исследователи рынка недвижимости с участием специалистов в области информационных технологий).

3. Формирование и законодательное закрепление эталонных требований к объектам недвижимости и к профессиональной деятельности на рынке недвижимости, а также разработка инструктивных и регистрационных документов, регламентирующих сделки на рынке недвижимости (осуществляют государственные органы, регулирующие рынок недвижимости, при инициативном участии и контроле общественных объединений, профессионалов и специализированных исследовательских организаций).

4. Формирование банков данных эталонных (модельных) технологий деятельности на рынке недвижимости, модельных пилотных проектов по их отработке и механизмов их тиражирования среди профессиональных участ-

ников рынка недвижимости (осуществляют общественные профессиональные объединения, коммерческие и некоммерческие исследовательские организации).

Инфраструктура рынка недвижимости с точки зрения *трансакционного подхода* – это набор механизмов по наименее затратному доступу участников рынка недвижимости к необходимым для них ресурсам.

Применительно к рынку недвижимости трансакционные издержки[1] – это все издержки, связанные с созданием, обменом и защитой правомочий, которые несут покупатели и продавцы. «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т. д.».[2]

Основные задачи:

1. Формирование и внедрение профессиональных норм и стандартов взаимоотношений участников рынка недвижимости, сводящих к минимуму затраты на проведение операций (трансакций) на этапах поиска информации (ведения переговоров, принятия решений, правового закрепления сделок участников, координации усилий участников, контроля и восстановления нарушенных прав, применения санкций к нарушителям). Эти задачи решают руководители агентств, менеджеры, психологи, специализированные подразделения общественных объединений, подразделения и организации систем профессионального обучения.

2. Создание института инфраструктуры рынка недвижимости, обеспечивающего координацию действий участников рынка недвижимости, исследование и анализ, контроль и регулирование на рынке недвижимости.

---

[1] Согласно наиболее распространенному определению, «трансакционные издержки есть эквивалент трения в механических системах», см.: *Уильямсон О*. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки в отношении контрактации. – СПб.: Лениздат, 1996. С. 53.

[2] *Коуз Р*. Фирма, рынок и право. – М., 1993. С. 59.

3. Формализованное описание профессиональных норм и стандартов, взаимоотношений участников рынка недвижимости и тиражирование их в профессиональной среде.

С точки зрения *методологического подхода* инфраструктура рынка недвижимости – набор механизмов, поддерживающих в качестве экономической системы базовые рыночные принципы функционирования процессов создания и потребления полезных свойств объектов недвижимости и обеспечивающих эффективные решения отведенного ей круга задач.

Основные задачи

1. Создание системы мониторинга и исследования процессов функционирования рынка недвижимости, выявление на этой основе путей, способов и средств реформирования и развития рынка (осуществляют исследовательские подразделения общественных объединений при участии профессионалов-практиков, а также коммерческие исследовательские организации рынка недвижимости).

2. Создание специализированных государственных общественных и коммерческих институтов управления развитием рынка недвижимости:

- органа координации усилий государственных учреждений и ведомств, цели которых направлены на развитие рынка недвижимости;
- специализированных структурных подразделений органов государственной власти и местного самоуправления, ориентированных на реформирование, регулирование и контроль рынка недвижимости, защиту собственника на рынке недвижимости от противоправных действий;
- саморегулируемых и общественных организаций, профессиональных и потребительских союзов рынка недвижимости;
- образовательных учреждений и информационных центров рынка недвижимости;
- некоммерческих и коммерческих организаций – исследователей и инициаторов реформирования отдельных сегментов рынка недвижимости.

Ограниченность этого подхода состоит в том, что макромоделирование, свойственное методологическому подходу, не позволяет в должной мере отследить глубоких закономерностей осуществления конкретных процессов создания, управления и оборота объектов недвижимости.

Инфраструктура рынка недвижимости с точки зрения *социального подхода* – это набор механизмов эффективного решения социальных задач с созданием и потреблением полезных свойств объектов недвижимости.

Основные задачи:

- развитие законодательной и нормативной базы рынка недвижимости;
- создание системы общественного контроля за соблюдением правовых и этических норм всеми участниками рынка недвижимости, защиты их прав и интересов.

Ограниченность социального подхода в том, что в целом правильная нацеленность на интересы населения может иногда привести к экономической несостоятельности выработанных рекомендаций и нанести вред самому населению. Так, установление системы дотирования эксплуатации жилья для всех категорий проживающих приводит к катастрофическому состоянию инженерной инфраструктуры городов и жилых объектов недвижимости. Декларирование жилищных льгот очередникам без формирования источников финансирования создает социальную напряженность.

Только комплексный подход формирования инфраструктуры рынка недвижимости может синхронизировать процессы его функционирования и обеспечить их наивысшую эффективность. В основе комплексного подхода к формированию инфраструктуры рынка недвижимости лежит рассмотрение инженерной, трансакционной, рыночной и социальной составляющих его инфраструктуры как взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов единой, целостной системы институтов рынка недвижимости

4.2. Субъектная структура рынка недвижимости

Рынок недвижимости имеет сложную, разветвленную структуру, и дифференцировать его можно по различным признакам. Исходя из триединства сущности недвижимости как товара, на рынке недвижимости сформировались и активно действуют *три сектора*:

- развитие (создание) объектов недвижимости;
- управление (эксплуатация) объектами недвижимости;
- оборот прав на ранее созданную недвижимость.
- Основные признаки рынка развития (создания) объектов недвижимости в переходный период:
- слабая изученность;
- отсутствие качественно отработанных технологий эффективного и экономичного строительства и, следовательно, долгосрочного спроса на строительное оборудование, материалы и др.

Сектор управления (эксплуатации) объектов недвижимости отслеживает степень влияния товарных характеристик объектов на их доходность, формирует запрос сектору развития на создание наиболее доходных типов объектов недвижимости. При недостаточной развитости сектора управления, как это имеет место сейчас на отечественном рынке недвижимости, запрос сектору развития передается непосредственно из сектора оборота.

Сектор оборота прав на недвижимость формирует рыночную цену ее объектов.

Привлекательность, объем и динамика развития секторов зависят от связанных с ними финансовых потоков, подразделяемых:

- на инвестиции;
- на товары;
- на ипотеку;
- на доходы и налоги от сделок;
- на эксплуатацию объектов недвижимости.

Помимо указанных секторов развития и функционирования рынка недвижимости, часто выделяют в отдельные секторы процессы исследования развития рынка недвижимости, как самоорганизующейся системы, которые состоят из исследования процессов, самоорганизации и возможностей самоорганизационной адаптации рынка недвижимости к внешним воздействиям, выявление этапов самоорганизационного развития рынка недвижимости, позволяющие судить о цикличном характере развития данного рынка, а также информационного взаимодействия между субъектами рынка недвижимости. Этот сектор связан со всеми тремя секторами функционирования рынка недвижимости и его результаты важны для всех секторов. В то же время он не может быть включен ни в один из них, так как исследование развития рынка недвижимости должно представлять обособленный и независимый взгляд на процесс развития и функционирования рынка недвижимости.

Для усвоения сути процессов, происходящих на рынке недвижимости, и выявления структурной определенности каждого из четырех секторов используем метод декомпозиции.

Декомпозиция (расчленение) производится как логически обоснованная процедура выделения все менее сложных процессов (в колонке 2 табл. 4.2 показана одна ступень такого расчленения, которая доводится до так называемых базовых процессов (колонка 3)). Протекание базовых процессов обеспечивается специалистами (организациями) одной узкой специализации.

Таблица 4.2

Процессы функционирования рынка недвижимости[1]

Основные	Сложные	Базовые
1. Развитие (создание) объектов недвижимости	1.1. Организация системы развития объектов недвижимости	1.1.1. Совершенствование структуры, функций, нормативно-инструктивной базы государственных и муниципальных органов, ведающих землепользованием и градостроитель-ством
		1.1.2. Совершенствование процедур взаимодействия государ-ственных органов и коммерческих структур

[1] Составлена с использованием материалов: *Стерник Г. М.* Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости. Эконометрический анализ и прогнозирование стоимости жилья в городах России. *http://www.realtymarket.org*

		1.1.3. Юридическое сопровождение операций по развитию объектов недвижимости
		1.1.4. Информационное обеспечение развития объектов недвижимости
		1.1.5. Обучение и повышение квалификации персонала
	1.2. Развитие территорий	1.2.1. Землеустройство, контроль за использованием земель и охрана
		1.2.2. Экологический и социальный мониторинг
		1.2.3. Градостроительное проектирование
		1.2.4. Оценка земли и инвестиционного проекта, финансиро-вание развития территории
		1.2.5. Создание (развитие) инженерно-транспортной инфра-структуры территории
		1.2.6. Налогообложение земельного участка и улучшений
	1.3. Развитие (создание) объекта недвижимости	1.3.1. Выбор наилучшего варианта развития объекта недвижимости из возможных
		1.3.2. Обеспечение оптимальной схемы финансирования проекта развития объекта недвижимости
		1.3.3. Получение разрешений и согласований
		1.3.4. Привлечение, финансирование и контроль за работой подрядчиков
		1.3.5. Страхование риска застройки
		1.3.6. Налогообложение строительства
		1.3.7. Регистрация объекта недвижимости
		1.3.8. Обеспечение реализации создания объекта недвижимо-сти путем продажи, сдачи в аренду и др.
2. Управление (эксплуатация) объектами недвижимости	2.1. Организация, эксплуатация и управление объектами недвижимости	2.1.1. Создание (наем) юридического или физического лица – управляющего объектом недвижимости
		2.1.2. Юридическое сопровождение управления объектом недвижимости
		2.1.3. Информационное обеспечение управления объектом недвижимости
		2.1.4. Обучение и повышение квалификации персонала
	2.2. Управление объектами недвижимости	2.2.1. Финансовый анализ и оценка объекта недвижимости
		2.2.2. Финансирование эксплуатации и модернизации объекта недвижимости
		2.2.3. Техническая эксплуатация объекта недвижимости
		2.2.4. Налогообложение объекта недвижимости
		2.2.5. Страхование объекта недвижимости
3. Оборот прав на объекты недвижимости	3.1. Организация системы оборота прав на объекты недвижимости	3.1.1. Создание системы ипотечного кредитования оборота недвижимости
		3.1.2. Создание и развитие предпринимательских структур (риелторских фирм)
		3.1.3. Юридическое сопровождение оборота недвижимости
		3.1.4. Информационное обеспечение оборота недвижимости, маркетинг, реклама
		3.1.5. Обучение и повышение квалификации персонала

	3.2. Передача прав (правомочий) собственности на объекты недвижимости и регистрация сделки	3.2.1. Купля-продажа, мена, аренда, наем, залог (заклад), на-следование, заключение договора пожизненного содержания
		3.2.2. Исполнение судебного решения, взыскание по векселю
		3.2.3. Передача в оперативное управление и полное хозяйственное ведение
		3.2.4. Приватизация (деприватизация), национализация
	3.3. Финансирование оборота прав на объекты недвижимости	3.3.1. Оценка стоимости объекта недвижимости
		3.3.2. Единовременная оплата сделки, оплата в рассрочку
		3.3.3. Кредитование покупки, ипотечное кредитование, целевое дотирование и субсидирование покупки, накопление средств
		3.3.4. Страхование сделки
		3.3.5. Налогообложение сделки
4. Развитие недвижимости как самоорганизующейся системы	4.1. Исследование рынка недвижимости	4.1.1. Исследование законодательной и нормативной базы
		4.1.2. Исследование экономики, процессов самоорганизации
		4.1.3. Исследование возможностей самоорганизационной адаптации рынка недвижимости к внешним воздействиям
		4.1.4. Исследование информационного взаимодействия между субъектами рынка недвижимости

Рынок недвижимости можно классифицировать в соответствии с рис. 4.2.

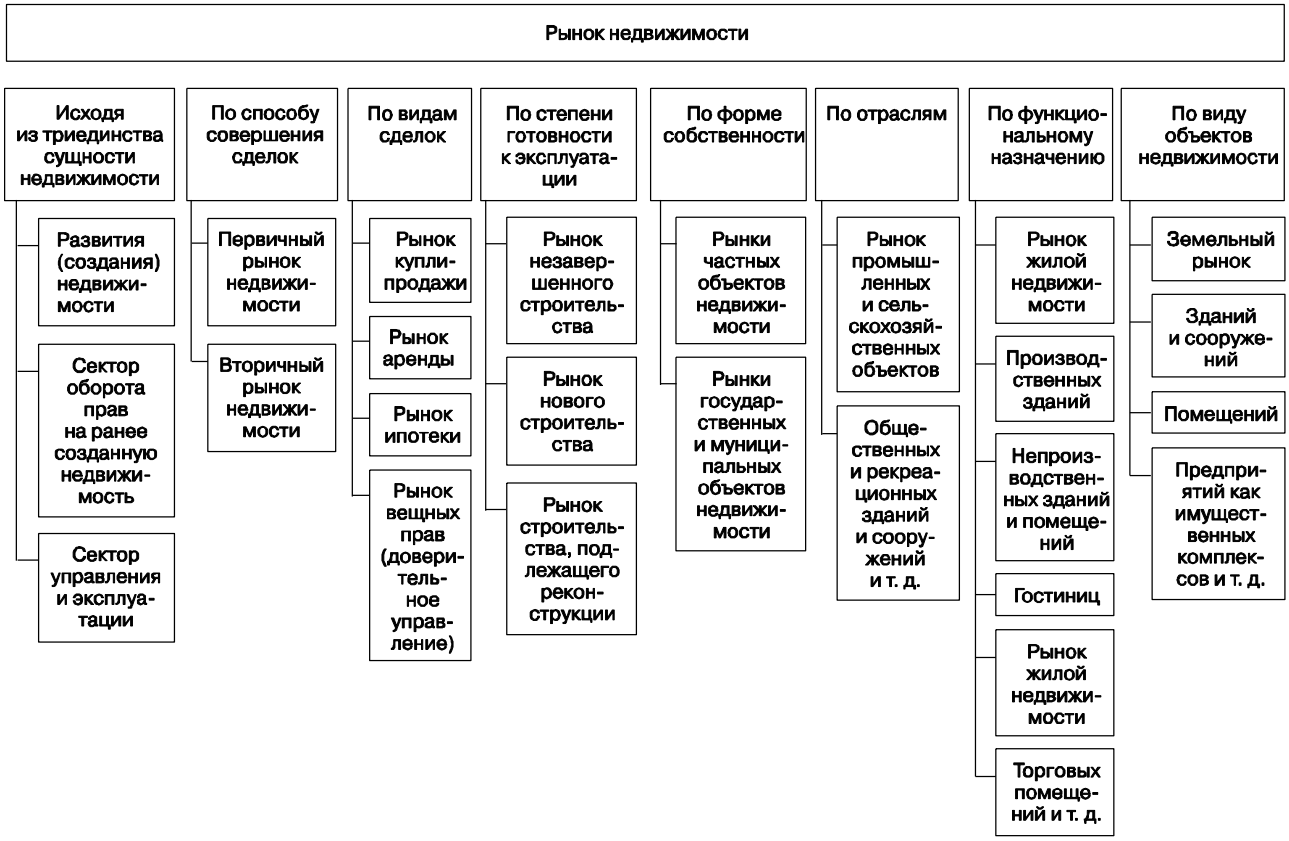


Рис. 4.2. Классификационная схема видов рынка недвижимости

Субъектная структура рынка представлена на рис. 4.3. Рассмотрим ее.

Экономическими субъектами рынка недвижимости являются: покупатели (арендаторы), продавцы (арендодатели) и профессиональные участники рынка недвижимости.

Покупатель (*арендатор*) – главный субъект рынка недвижимости. Им может быть физическое или юридическое лицо, а также орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону. Именно для покупателей работает рынок недвижимости. Продавец (арендодатель) – это любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект недвижимости. В качестве продавца может выступать государство в лице своих специализированных органов управления собственностью.

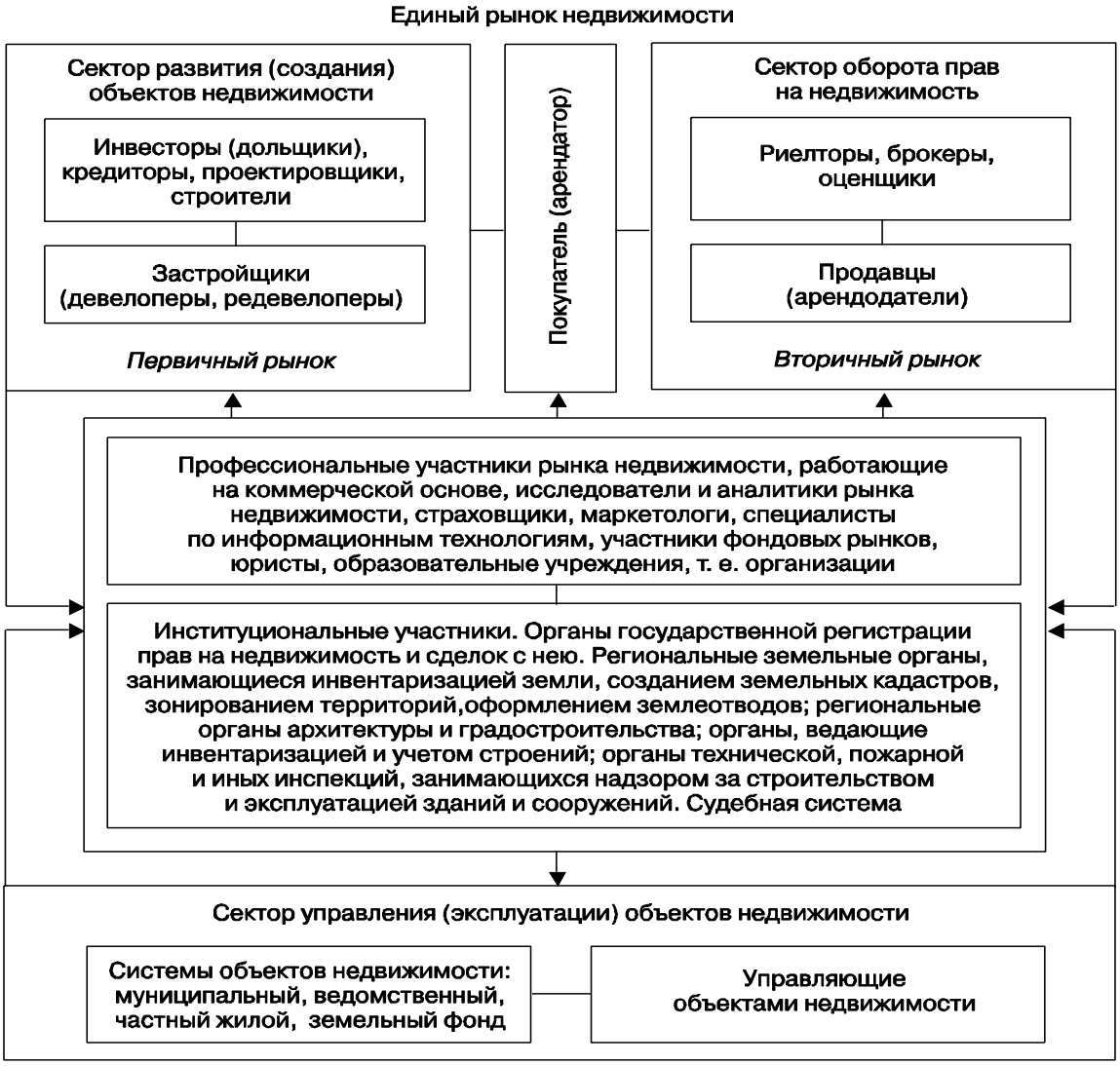


Рис. 4.3. Субъектная структура рынка недвижимости

Состав *профессиональных участников* рынка недвижимости определен перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур.

К *институциональным участникам*, представляющим интересы государства и действующим от его имени, относятся:

органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;

организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование (федеральные и региональные земельные ор-

ганы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра), зонированием территорий, оформлением землеотвода;

федеральные и региональные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдачей разрешений на строительство;

органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;

органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений, органы технической, пожарной и иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений.

К *неинституциональным участникам*, работающим на коммерческой основе, относятся:

предприниматели, в качестве которых могут выступать юридические или физические лица, в том числе унитарные предприятия, осуществляющие коммерческую деятельность (работы, услуги) на рынке в соответствии с законом (имеется в виду регистрация, а в необходимых случаях – лицензирование деятельности);

инвесторы, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных имущественных, финансовых, интеллектуальных и других средств в форме инвестиций[1] в объекты недвижимости;

риелторы (брокеры), оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с объектом недвижимости;

девелоперы (застройщики), владеющие на правах собственности или аренды участком земли и принявшие решение о создании и развитии объектов недвижимости, определяющие схемы финансирования инвестиционного

[1] Понятие «инвестиции» адекватно понятию «вложенный капитал», которое охватывает все средства производства (все виды машин и оборудования), транспортные средства, инструмент; сбытовую сеть – реальный капитал; финансовый капитал – собственные и заемные средства, а также интеллектуальные и другие средства, вкладываемые для достижения поставленных целей.

проекта, занимающиеся проектированием и строительством, продажей объекта полностью или по частям либо сдачей в аренду (самостоятельно или с привлечением ранее перечисленных участников в качестве подрядчиков и соинвесторов);

редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием территорий (вторичной застройкой);

заказчики, осуществляющие реализацию инвестиционных проектов. Ими могут быть как застройщики, так и назначенные ими лица (инвесторы и др.);

страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности;

управляющие проектом, осуществляющие общее планирование, координацию и контроль реализации проекта от начала до завершения с целью удовлетворения требований заказчика и обеспечения осуществимости проекта с функциональной и экономической точек зрения, а также завершения строительства в заданный срок в рамках утвержденной сметы и в соответствии с установленными стандартами качества;

управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объектов недвижимости;

оценщики объектов недвижимости, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов недвижимости;

финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;

аналитики, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию;

участники фондового рынка недвижимости, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищные облигации, пул закладных при ипотечном кредитовании и пр.);

маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке недвижимости;

специалисты по информационным технологиям, обслуживающие рынок недвижимости; информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;

юристы, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости;

специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;

другие специалисты – сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

На практике рынок недвижимости часто делят по способу совершения сделок на первичный и вторичный.

Под первичным рынком недвижимости принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными (только что построенным), а также приватизированными объектами. Он обеспечивает передачу объектов в оборот прав собственности на рынке недвижимости.

Под вторичным рынком недвижимости понимаются сделки, совершаемые с объектами недвижимости не впервые и связанные с перепродажей или другими формами перехода прав собственности на недвижимость. Такие объекты недвижимости, как правило, длительное время находятся в эксплуатации на рынке недвижимости.

Первичный и вторичный рынки влияют друг на друга. Например, цены вторичного рынка являются своеобразным ориентиром, показывающим, насколько рентабельно новое строительство при существующем уровне затрат.

Взаимное влияние спроса и предложения на первичном и вторичном рынках недвижимости существенно осложняет анализ сферы обращения и выбор решений относительно инвестирования в недвижимость. Сложность задачи обусловлена тем, что сделки на рынке недвижимости носят частный, а

зачастую – конфиденциальный характер, что серьезно затрудняет сбор необходимой информации. Но не это главное.

Рынок недвижимости испытывает влияние экономической ситуации в целом как на национальном, так и на региональном уровне. Возможности реагирования на изменение этой ситуации на первичном и вторичном рынках недвижимости различны.

Так, при падении спроса на недвижимость вторичный рынок может достаточно гибко реагировать сокращением предложения и снижением цен, при котором нижняя граница определена: ценой приобретения объекта, финансовым положением продавца и соответствием уровня его доходов уровню текущих затрат по содержанию недвижимости. Диапазон снижения цен или предложения может быть довольно широк.

На первичном рынке недвижимости ситуация иная. Нижняя граница цены определяется уровнем затрат на строительство. Вместе с тем здесь сложнее как уменьшить, так и увеличить предложение. В строительный процесс вовлечены ряд организаций, каждая из них заинтересована в использовании своих мощностей и ресурсов, и прекратить строительный процесс мгновенно невозможно. Также невозможно быстро увеличить предложение – процесс создания объектов недвижимости занимает месяцы и даже годы. Предложение на первичном рынке является абсолютно неэластичным в краткосрочном периоде.

Рынок недвижимости – рынок ограниченных возможностей продавцов и покупателей. Ограничено количество продавцов недвижимости, находящейся в экологически чистых и центральных районах, объектов с высокими потребительскими свойствами, новых объектов с выразительным художественным стилем. Ограничено и число покупателей таких объектов недвижимости в силу их дороговизны [2].

Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от принятия инвестиционных решений, базирующихся на его исследовании и анализе. Однако, с одной стороны, специалисты, работающие в области недвижимости, осо-

бенно аналитики, сталкиваются с трудностями и невозможностью корректной и однозначной формализации экономических взаимосвязей на рынке недвижимости. С другой же – недостаточная разработка теории анализа рынка недвижимости и *перенос технологий, применяемых на других рынках* (*разработанных в другой рыночной среде*), *могут привести к существенным ошибкам и даже к кризисам на рынке недвижимости.*

4.3. Рынок недвижимости как интегрированная категория

В условиях современной экономики рынок недвижимости характеризуется тремя позициями:

1. Сфера вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью.

2. Сфера, где объекты недвижимости выступают как товары особого рода.

3. Рынок услуг, создающий условия для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека во всей многогранности их свойств и проявлений.

Таким образом, *рынок недвижимости* – интегрированная категория, которой присущи черты рынков товаров, инвестиций и услуг (рис. 4.4). С экономико-философской точки зрения *рынок недвижимости – это инфраструктурная категория, связанная с созданием условий, необходимых для осуществления производственной, коммерческой, социальной, экологической и иной деятельности.*

Такая трактовка не противоречит узконаправленному пониманию рынка, подразумевающему *экономическую функцию сведения вместе покупателей и продавцов.*

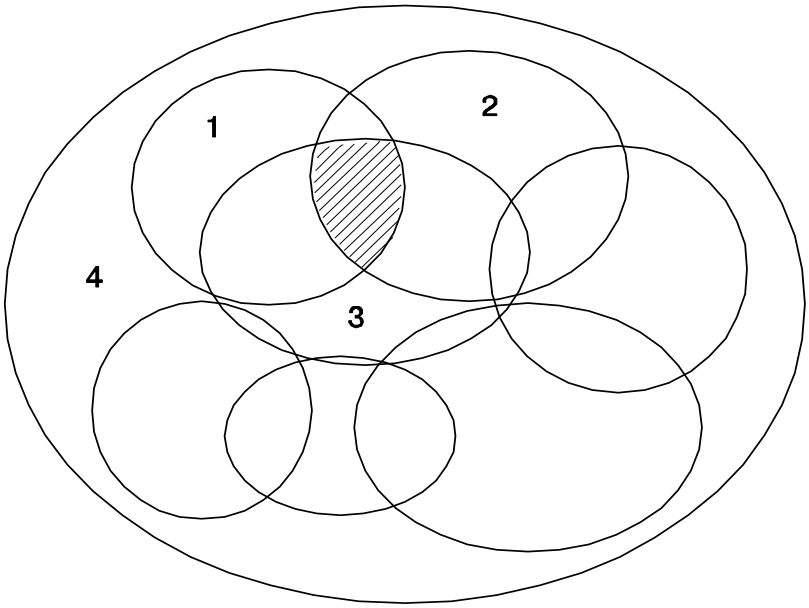


Рис. 4.4. Связь рынка недвижимости с рынками: товарным (1), финансовым (2),услуг (3), недвижимости (4)

Рынок недвижимости как разновидность инвестиционного рынка. Наиболее распространена точка зрения на рынок недвижимости как на *разновидность инвестиционного рынка.* В связи с этим, принято выделять общие идентификационные признаки, подтверждающие наличие структурной зависимости рынка недвижимости от инвестиционного рынка (рис. 4.5).

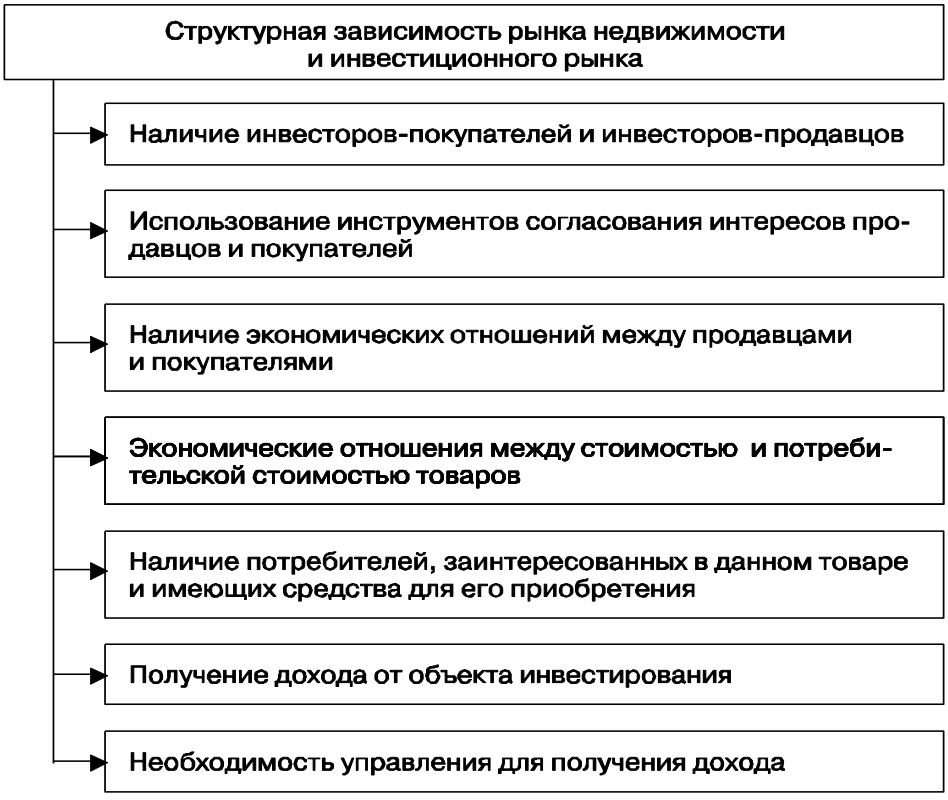


Рис. 4.5. Рынок недвижимости как разновидность инвестиционного рынка

Однако рынок недвижимости имеет и свои специфические особенности (рис. 4.6).

Необходимость высокого «порогового» уровня инвестиций. Объекты недвижимости довольно сложно приобрести в таком объеме, в каком хотелось бы инвестору. Для этого необходимы значительные средства, что может привести к уменьшению иных активов. Кроме того, у инвестора может просто не оказаться необходимых средств. Например, достаточно сложно вложить средства в

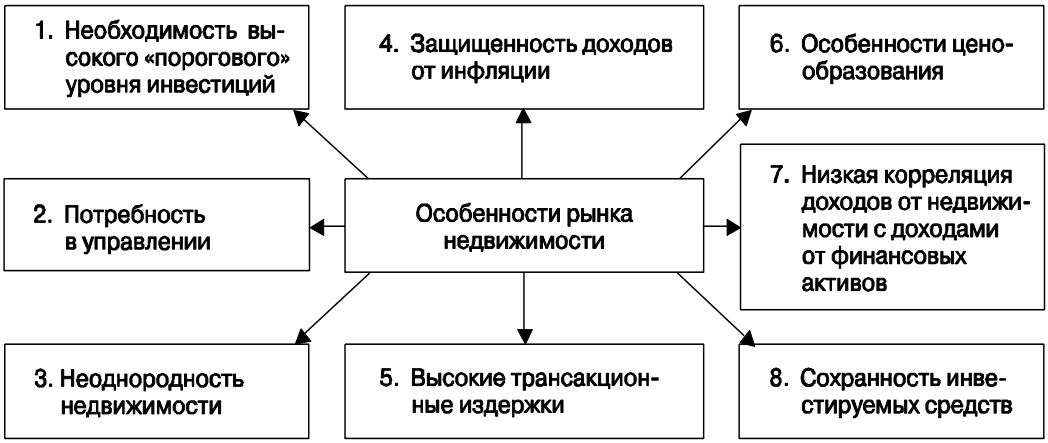


Рис. 4.6. Отличительные особенности рынка недвижимости по сравнению

с другими финансовыми активами.

недвижимость объемом 15% от стоимости здания, и даже финансирование такой доли через участие в акционерном обществе, образованном на базе здания, не позволяет самостоятельно управлять объектом недвижимости.

Так как объект недвижимости постоянно нуждается в коммунальном обслуживании жилых и нежилых помещений, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране и др., то независимо от функционального назначения объекта существует *необходимость в его управлении.* Качество управления объектами недвижимости оказывает значительное воздействие на конкурентоспособность и цену их потребления.

Недвижимость в большей степени, чем другие активы, нуждается в эффективном управлении для получения дохода. Отсюда следуют по меньшей мере два вывода:

- для большинства инвесторов недвижимость как объект инвестирования представляет довольно сложный товар;
- для инвесторов, обладающих достаточными знаниями в сфере управления недвижимостью, она может быть объектом инвестирования, позволяющим извлекать больший доход.

Неоднородность недвижимости. Данный фактор определяет существенную дифференциацию в доходах между объектами недвижимости одного типа в пределах даже одной местности.

Защищенность доходов от инфляции. Недвижимость в большей степени, чем финансовые активы, защищена от инфляции. Влияние инфляции в стране учитывается в цене объекта недвижимости.

Высокие трансакционные издержки. Для коммерческой недвижимости эти издержки составляют примерно 1% от цены объекта, для жилой могут достигать 10% от цены.

Низкая корреляция[1] доходов от объектов недвижимости с доходами от финансовых активов делает недвижимость своего рода арбитром для портфелей финансовых активов.

Особенности ценообразования. Цены на фондовом рынке являются прямым следствием последних сделок с ценными бумагами, прежде всего корпоративными. Ценообразование на рынке недвижимости – результат последней продажи и переговоров между участниками сделки, поэтому ценообразование на рынке ценных бумаг динамичнее, чем на рынке недвижимости, а колебания цен более часты.

Сохранность инвестируемых средств. Земля – неуничтожима (если не учитывать возможного ухудшения ее качеств), здания и сооружения – долго-

[1] *Correlatio* (позднелат.) – соотношение, взаимная связь, взаимозависимость.

вечные конструкции, но обеспечение сохранности объектов недвижимости может требовать дополнительных затрат (например, на страхование).

Обладая рядом отличий от финансовых активов, недвижимость может рассматриваться как часть общего инвестиционного портфеля, позволяя снизить общий риск, и как самостоятельный актив.

Таким образом, купля-продажа объектов недвижимости – это движение стоимости, приносящей доход. В то же время недвижимость может приобретаться как в производственных, так и в личных целях.

Согласно нормативным актам, принятым в период 1990-1996 гг., уже можно говорить о недвижимости как о товаре, который повсеместно продается и покупается.

Сущность объекта недвижимости как товара триедина (рис. 4.7.).

Рис. 4.7. Недвижимость – товар особого рода

Кроме родовых признаков, позволяющих отличить объекты недвижимости от других видов товара, существуют и специфические характеристики. Так, например, объекты недвижимости характеризуются *длительностью со-*

здания. Средняя продолжительность цикла строительства или реконструкции составляет 3-3,5 года.

Характеристики объектов недвижимости как товара могут не совпадать (асимметрия представлений о товаре). С позиций потребителя, в частности, в качестве товара, удовлетворяющего потребность в жилье, в большинстве случаев рассматривается квартира или часть жилого дома, а с позиций строительной организации – производимым товаром является законченный многоквартирный или секционный дом.

Права владения, пользования и распоряжения объектами недвижимости отличаются от прав владения другими товарами и являются предметами сделки. Объекты недвижимости больше, чем другие товары, подвержены государственному воздействию, что увеличивает риск потери вложений в данные объекты. Недвижимость – дорогой товар, и для его приобретения часто *используются сложные финансовые схемы,* включающие залог или зачет стоимости прежнего объекта недвижимости (различные виды ипотек) и др.

Особые характеристики объектов недвижимости как товара наряду с ее особым местом в рыночной экономике обусловливают необходимость достаточно широкого спектра социально-экономической информации для позиционирования данного товара на рынке. Однако это не исключает взаимосвязи рынка недвижимости и рынка инвестиций.

Взаимосвязь рынка недвижимости и рынка услуг. Назначением рынка услуг, как известно, является создание условий для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека. Любые объекты недвижимости предназначены для обслуживания конкретных процессов (рис. 4.8):

- жилье – для удовлетворения жилищных потребностей;
- промышленные объекты – для организации производственно-технологических процессов;
- земельные участки – для обеспечения сельскохозяйственного производства, промышленно-гражданского строительства, рекреационных нужд.

Рис. 4.8. Рынок недвижимости - одна из разновидностей рынка услуг

Рынок недвижимости предназначен для оказания определенных услуг и по своей социально-экономической природе близок к рынку услуг. Однако нельзя утверждать, что рынок недвижимости – это составной элемент единого рынка услуг.

Услуга – результат взаимодействия исполнителя с потребителем, а также собственная деятельность исполнителя по удовлетворению потребностей потребителей. Как товар особого рода объект недвижимости обладает рядом отличительных черт: неотделимостью от производителя, неосязаемостью, несохраняемостью, непостоянством качества. При этом услуга может быть связана (или не связана) с товарами, имеющими материально-пространственную форму выражения, но в любом другом случае она полезна не как вещь, а как определенная деятельность.

На примере рынка недвижимости для развлечений можно проиллюстрировать взаимосвязь недвижимости и рынка услуг.

Рынок недвижимости для отдыха и развлечений слабо структурированный и находится в стадии формирования: в нем есть сегменты, близкие к насыщению (кинорынок), динамичные кластеры с усложняющейся структурой (рынок боулинг-клубов, развлекательные сегменты торговых центров) и несформировавшиеся субрынки (спортивных развлечений, крупных развлекательных комплексов). Показатели доходности и окупаемости в некоторых

сегментах рынка не самые высокие, но развитие потребительских рынков способствует притоку инвестиций в сферу недвижимости для развлечений.

ГЛАВА 5. СДЕЛКИ С ОБЪЕКТАМИ СОБСТВЕННОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Истории человеческого общества известны разнообразные формы собственности, из которых наибольшее значение имеют государственная и частная собственность. В современном мире нет ни одной страны, где бы государство активно не занималось хозяйственной деятельностью.

Изменилось состояние и самой частной собственности. Она выступает теперь не только как индивидуальная (трудовой и нетрудовой), но и как коллективная, групповая, акционерная собственность.

Помимо основных форм собственности, выделяют и другие производные формы, такие, как собственность общественных организаций, ассоциаций, товариществ, мечетей, семейная собственность. Особое место занимает интелектуальная собственность, представляющая собой определенный набор научной информации, предметы культуры, искусства, изобретения.

Развитие форм собственности на современном этапе характеризуется процессом интернационализации отношений собственности, в результате чего появляются совместные, смешанные предприятия, транснациональные корпорации.

5.1. Право собственности на объекты недвижимости

Существенную роль в организации и социально-экономическом характере производства играют отношения по поводу собственности на факторы производства (капитал, землю, труд, предпринимательскую деятельность).

Что характерезует отношения собственности? Это присвоение – экономические связи между экономическими агентами в производственной сфере, которые устанавливают их отношения к факторам производства как к своим. Противоположное понятие - отношения отчуждения.

Рассматривая отношения собственности необходимо выделить:

- юридические (правовые) отношения собственности;

- экономические отношения собственности.

Юридические – характеризуют отношения субъектов собственности (собственников) к объектам собственности (имуществу). Юридические правомочия собственников определены как право по своему усмотрению:

-владеть имуществом (обладеть);

-пользоваться имуществом (продавать, обменивать, дарить, оставлять по наследству, отдавать в залог, аренду).

Имущественные отношения собственности характеризуют отношения между участниками производства, по поводу использования его факторов и охватывают отношения:

- присвоения;

- хозяйского использования материальных ресурсов;

- экономическую реализацию.

Любой процесс производства рассматривается как процесс потребления (присвоения) его факторов.

Присвоение осуществляется в интересах тех или иных субьектов общественной жизни. Характер экономических отношений собственности определяется направленностью использования дохода от собственности.

Экономические отношения собственности возникают только там, где собственность служит источником дохода.

Если производство осуществляется в интересах:

а)частных лиц, то эта форма экономических отношений - от частной собственности(частное присвоение);

б)группы, то эта форма экономических отношений – от группового (коллективного) присвоения;

в) общества - общественная собственность(общественное присвоение).

Правовые и экономические отношения собственности обладают самостоятельным движением и в то же время тесно связаны между собой. Правовые отношения собственности закрепляются в законах, нормативных актах. Это

те экономические отношения, которые складываются между участниками производства.

При определении собственности в юридическом смысле выявляются субьекты права собственности и объекты их гражданских прав.

В законодательном порядке субъектами права собственности являются:

а) гражданин (физическое лицо);

б) юридическое лицо – организация (объединение лиц, предприятие, учреждение), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей;

в) государство и муниципальные образования.

В законодательстве выделяются объекты гражданских прав. К ним относятся:

1) недвижимое имущество (земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и.т.п.);

2) движимые вещи (деньги, ценные бумаги и другие вещи, не относящиеся к недвижимости);

3) интеллектуальная собственность

В соответствии с узбекским законодательством,[1] право собственности представляет собой право лица владеть, пользоваться и распоряжаться принадлежащим ему объектами недвижимости по своему усмотрению и в своих интересах, а также требовать устранения всяких нарушений его права собственности, от кого бы они ни исходили, а также соблюдение ограничений (сервитутов)[2].(рис. 5.1.)

[1] Ст. 164 п. 1 ГК Рес.Уз.

[2] Такая трактовка права собственности сформулирована еще в римском праве.

Рис. 5.1. Триада полномочий

У собственника недвижимости концентрируются все три названных правомочия. Но порознь (а иногда и все вместе) они могут принадлежать иному законному (титульному, опирающемуся на определенное юридическое основание – титул) владельцу объекта недвижимости, например арендатору. Последний не только владеет и пользуется недвижимостью собственника-арендодателя по договору с ним, но и вправе с его согласия сдать недвижимое имущество в поднаем (субаренду), улучшить объект недвижимости, т. е. в известных рамках распорядиться им. Однако сама по себе «триада» правомочий еще недостаточна для характеристики прав собственника.[1]

Собственник вправе передавать другим лицам свои права владения, пользования и распоряжения принадлежащим ему недвижимым имуществом, оставаясь его собственником,[2] например при сдаче недвижимого имущества в аренду. На этом основана и возможность передачи недвижимого имущества

[1] Если документы подтверждают право собственности на недвижимое имущество в полном объеме и не могут быть оспорены, то такой титул называется «чистым». Если же право собственности может быть по каким-либо основаниям оспорено, такой титул носит название «с пятном» или «грязный».

[2] Ст. 165 ГК Рес.Уз .

в доверительное управление другому лицу,[1] что не влечет за собой перехода к последнему (доверительному управляющему) права собственности на переданное недвижимое имущество. *Доверительное управление является способом осуществления собственником принадлежащих ему правомочий – одной из форм реализации правомочия распоряжения, но вовсе не установлением нового права собственности на недвижимое имущество*.

Объекты недвижимости могут находиться как на праве хозяйственного ведения, так и на праве оперативного управления. При имущественных отношениях *на праве оперативного управления объектами недвижимости можно владеть и пользоваться в соответствии с целями и задачами собственника*. Когда же объекты недвижимости *находятся на праве хозяйственного ведения, ими можно владеть, пользоваться и распоряжаться* (чего нельзя делать в первом случае).

Субъектами права на владения могут быть любые субъекты гражданского права, физические и юридические лица (кроме унитарных предприятий и финансируемых собственником учреждений), государственные и муниципальные образования. Не могут выступать в этом качестве образования, не имеющие гражданской (имущественной) правосубъектности, в частности, трудовые и иные «коллективы», различные «общины» и т. п. объединения граждан (физических лиц), не имеющие никакого собственного имущества, обособленного от имущества их участников. Создать и обособить такое имущество можно лишь предусмотренным законом способом: создав зарегистрированное юридическое лицо. Тогда речь пойдет о собственности данного юридического лица.

Способы приобретения права на владения (рис. 5.2) принято делить на первоначальные и производные. Приобретение права на недвижимость и владение ею предполагает наличие дополнительных обременений, накладываемых на владельца объектов недвижимости. Так, регистрации прав на владение земельным участком, ранее находившимся в государственной или му-

[1] Там же.

ниципальной собственности, предшествует его отвод. Для возведения жилого дома, помимо отвода участка и регистрации права застройщика на него, требуется получение разрешения на строительство дома, соблюдение целого ряда противопожарных, санитарных, строительных и иных норм и правил. После приобретения в установленном порядке прав на недвижимость, на собственнике лежит обязанность уплаты налога.

Некоторыми особенностями обладают права содержания собственности на землю и другие природные ресурсы (рис. 5.3). Конституционная возможность иметь указанные объекты недвижимости в собственности не только государства или муниципальных образований, но и частных собственников, *предполагает и возможность их перехода от одних собственников к другим, т. е. оборот земельных участков и участков недр.*

Рис. 5.2. Способы приобретения права собственности

Однако этот оборот законодательно ограничен[1] в общественных интересах (как и содержание прав всякого землепользователя или природопользователя), поскольку количество и состав таких объектов недвижимости ограничены, а их использование всегда затрагивает интересы общества в целом. Поэтому свободное, по усмотрению собственника, использование принадлежащих ему правомочий относительно земельных участков и иных природных объектов недвижимости подвергается неизбежным ограничениям в интересах общества.

[1] Ст. 22 ЗК Рес.Уз..

Рис. 5.3. Право на использование земли и другие природные ресурсы

Так, собственник должен учитывать природоохранные (экологические) требования и запреты, целевое назначение данных объектов, требования закона по их рациональному использованию, права и интересы третьих лиц (пользователей) и т. д. Это не ограничивает его права собственности на объект недвижимости, а устанавливает более точные границы его содержания, которое в любом случае не может быть беспредельным.

В соответствии со статьей 16 ЗК РУз., земля является государственной собственностью - общенациональным богатством, подлежит рациональному использованию, охраняется государством и не подлежит купле-продаже, обмену, дарению, залогу, за исключением случаев, установленных законодательными актами Республики Узбекистан.

Установлен особый режим земли как ограниченного природного ресурса. В частности, государственной собственностью считается вся земля, прямо не переданная в частную и муниципальную собственность, т. е. установлена презумпция (предположение) государственной собственности на землю, что исключает возможность бесхозного ее существования. Поэтому рыночный оборот земель законодательно ограничивается в общих публичных интересах.

Поскольку земля – важнейший природный ресурс, содержание права собственности на землю определяется гражданским, земельным правом с учетом лесного, водного и природоохранного законодательства. Отдельно необходимо сказать об *особенностях* таких объектов недвижимости, как *квартиры.* Объектом купли-продажи может быть только квартира, находящаяся в частной собственности. Муниципальная квартира перед совершением операции купли-продажи должна быть приватизирована. Общая собственность возникает в случае, когда одним и тем же объектом недвижимости (например, квартирой) владеют несколько граждан. Общая собственность может быть долевой или совместной (рис. 5.4).

Части в долевой собственности могут быть определены по соглашению сторон (например, пропорционально занимаемой участниками жилой площа-

ди) или не определены вовсе, и тогда они считаются равными. Необходимо учитывать, что при продаже одной из долей владельцы-дольщики имеют право

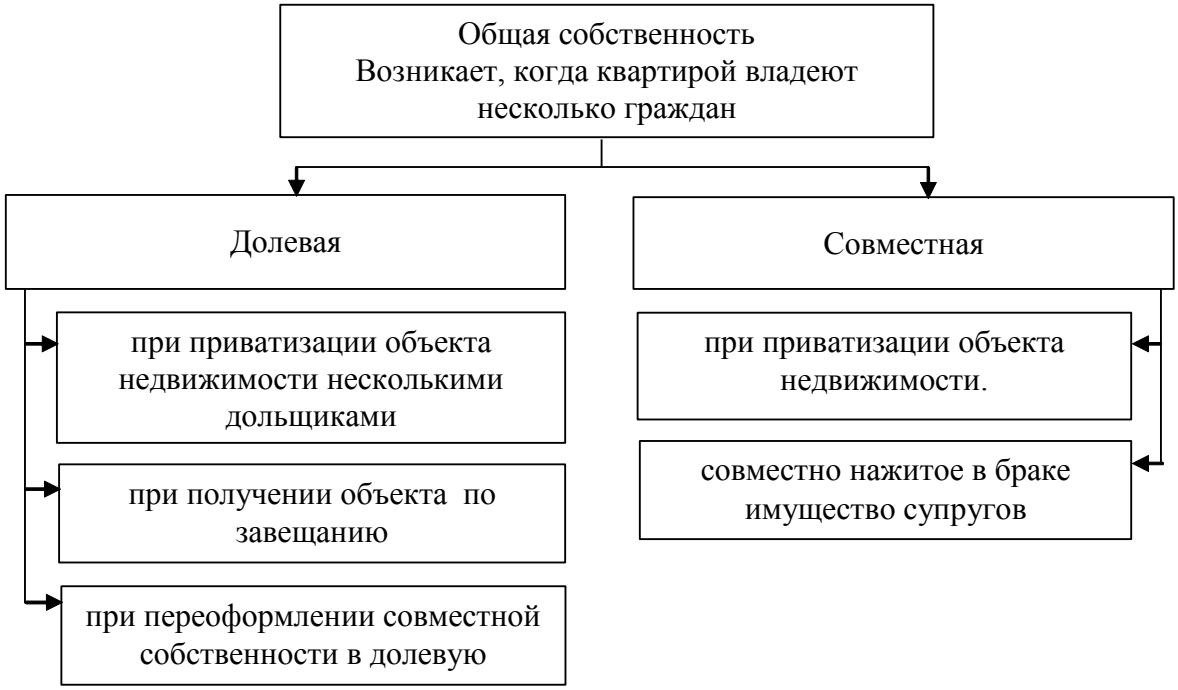


Рис. 5.4. Право собственности на квартиры

преимущественной покупки за равную цену перед другими покупателями. При дарении своей доли остальные дольщики никакими преимуществами не обладают. Однако если доля принадлежит ребенку, ее нельзя дарить, а можно только продавать с одновременным выделением равноценной доли на другой жилплощади (например, при покупке или при прописке ребенка к одному из родителей).

Отличие совместной собственности от долевой состоит в том, что распорядиться имуществом, находящимся в совместной собственности, можно только в целом, не деля ее на части, причем сделать это может любой из собственников с согласия остальных или все собственники вместе.

Что касается ЖСК, то человек может считать себя собственником квартиры ЖСК с момента полной выплаты пая. Таким образом, право собственности на квартиру возникает в результате ее оплаты, а не безвозмездного по-

лучения, значит, квартира ЖСК не считается приватизированной и ее владелец сохраняет право на бесплатную приватизацию. У квартиры ЖСК может быть только один собственник – член кооператива, члены семьи пайщика не являются собственниками, но имеют право проживания. Исключение составляют случаи, когда член ЖСК получал деньги от третьего лица для внесения пая, тогда этому лицу может принадлежать доля собственности, супруг пайщика также может иметь право на половину доли, оплаченной в период брака.

5.2. Вещные и обязательные права на земельные участки

Наряду с правом собственности на рынке земли необходимо учитывать и ограниченные вещные права при осуществлении сделок, так как наличие вещных прав на тот или иной земельный участок является определенным ограничением прав самого собственника этой земли. Земельным кодексом предусмотрены следующие вещные и обязательственные права на земельные участки (рис. 5.5).

Все землепользователи не могут распоряжаться земельными участками, в том числе сдавать их в аренду или передавать в безвозмездное срочное пользование, даже с согласия пользователя.

Объекты недвижимости могут передаваться в *безвозмездное срочное пользование* гражданам и юридическим лицам на основании гражданско-правовых договоров. В постоянное владение земельные участки предоставляются предприятиям, учреждениям и организациям для ведения сельского хозяйства, а в случаях, предусмотренных законодательством, - и для других целей.

В постоянное или срочное (временное) пользование земельные участки предоставляются:

гражданам Республики Узбекистан;

промышленным, транспортным и другим несельскохозяйственным предприятиям, учреждениям и организациям;

предприятиям с иностранными инвестициями, международным объединениям и организациям;

иностранным юридическим и физическим лицам.

В случаях, предусмотренных законодательством, земельные участки предоставляются в пользование и иным организациям и лицам.

Право постоянного владения земельным участком удостоверяется Государственным актом на право постоянного владения земельным участком.

Право постоянного пользования земельным участком удостоверяется соответствующим Государственным актом[1].

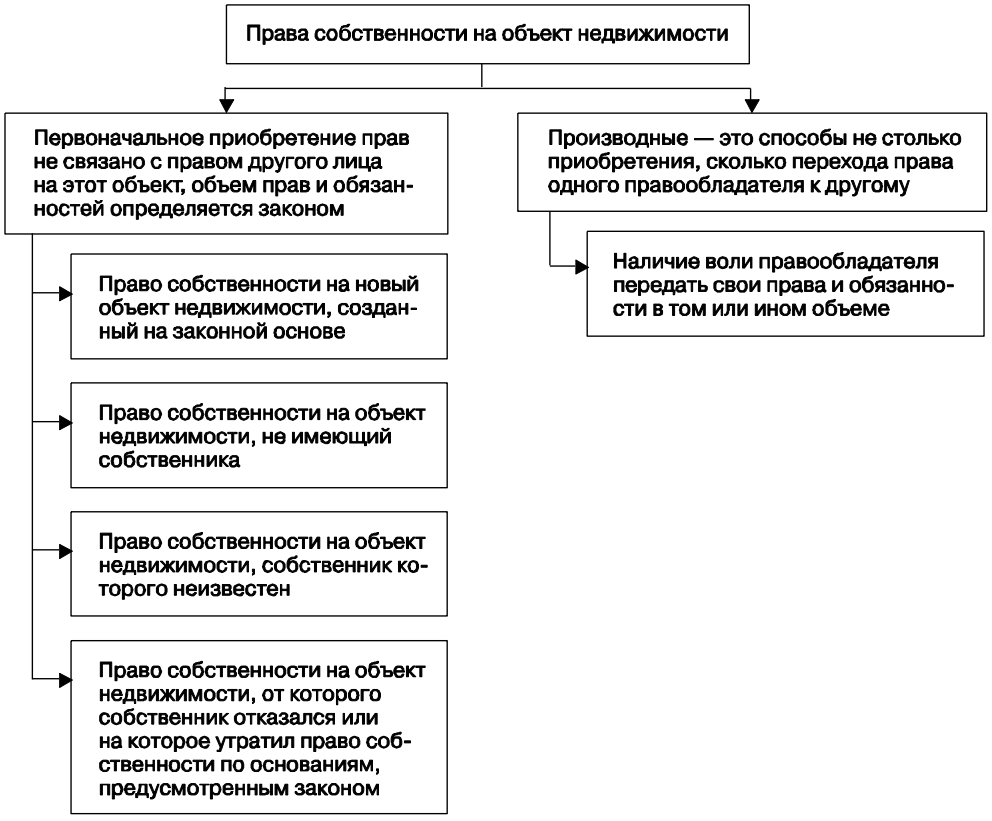


Рис. 5.5. Виды вещных и обязательственных прав на земельные участки (гл. IV ЗК Рес.Уз)

Следует иметь в виду, что в интересах каждого гражданина, имеющего право на бесплатное получение используемого им земельного участка в собственность, осуществить это право. Определенного срока на переоформление не установлено в связи с очень большим количеством граждан, имеющих это право. Практически все граждане, использующие в тех или иных целях земельные участки, получили их в свое время во владение или пользование. У многих граждан возникают сложности со сбором документов, необходимых для переоформления права на земельный участок, документы либо утрачены и требуется их восстанавливать, либо оспорены в суде заинтересованными лицами. Но тем не менее все граждане должны произвести указанное переоформление, так как это отвечает в первую очередь их интересам.

Только обладание земельным участком на праве собственности дает возможность в полном объеме и по своему усмотрению осуществлять права владения, пользования и распоряжения земельным участком, все иные права на землю предполагают некоторые ограничения в осуществлении этих прав.

В соответствии со ст. 232 ГК Рес.Уз., право собственности принадлежат также лицу, хотя и не являющемуся собственником, но владеющему имуществом на праве пожизненного наследуемого владения, хозяйственного ведения, оперативного управления, либо по иному основанию, предусмотренному законом или договором. Это лицо имеет право на защиту своего владения также против собственника.

Таким образом, решения, принимаемые правлением или общими собраниями садоводческих, огороднических или дачных некоммерческих кооперативов, направленные на передачу, продажу или раздел индивидуальных земельных участков, которые находятся во владении садоводческого товарищества как юридического лица, после введения в действие 30.04.1998 г. Земельного кодекса Республики Узбекистан являются незаконными, а все сделки, совершенные с такими участками, – ничтожны.

5.3. Виды сделок с объектами недвижимости

Сделкой называются осознанные действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение их прав и обязанностей. Сделку характеризуют следующие признаки: волевые действия людей, правомерные действия, специальная направленность на возникновение, прекращение или изменение гражданских правоотношений.

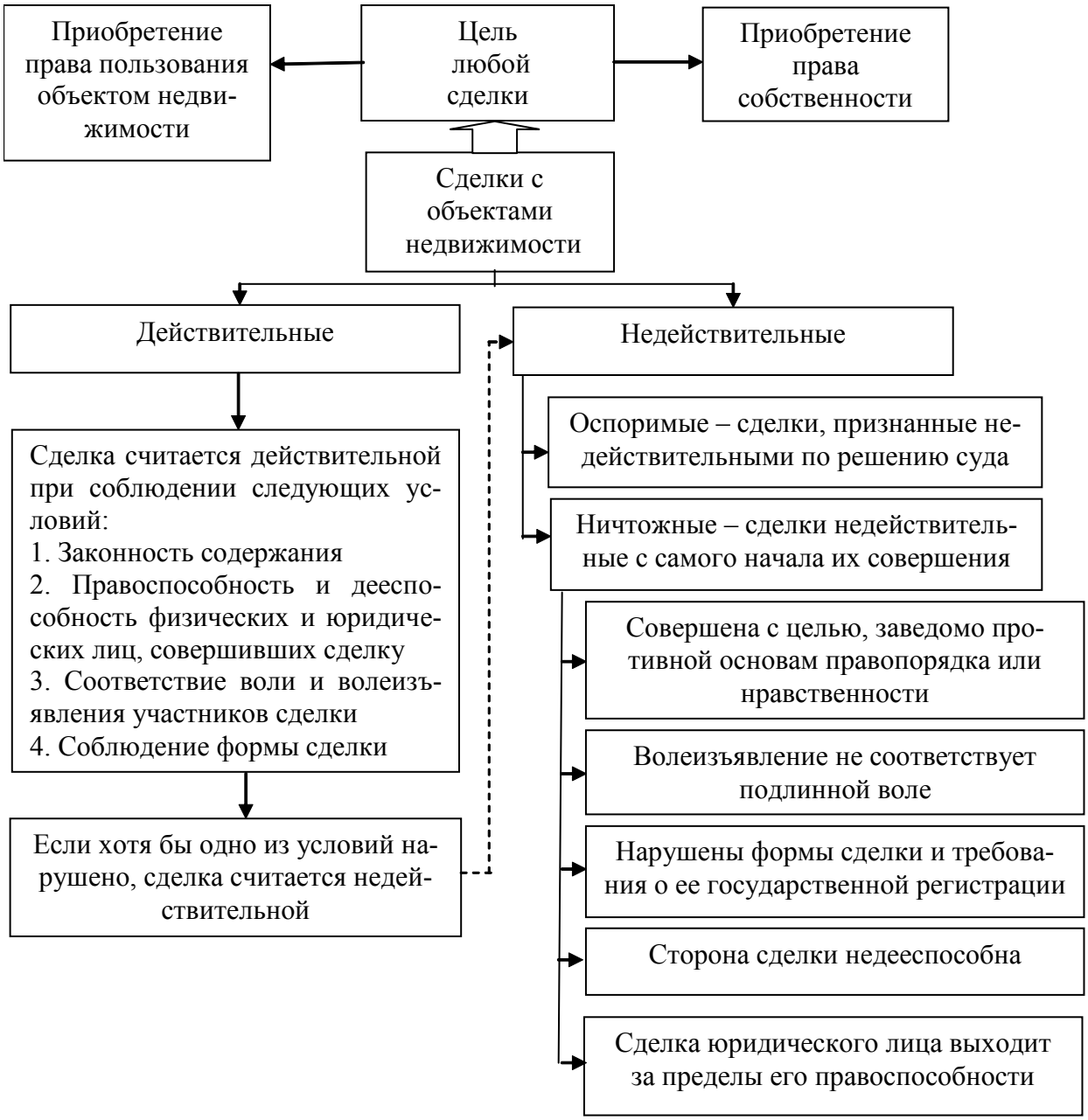


Рис. 5.6. Сделки с объектами недвижимости

Существует классификация сделок по различным признакам. В зависи-

мости от числа участников, сделки бывают одно-, двух- и многосторонними. Односторонней является сделка, для совершения которой достаточно выражения воли одной стороны,[1] например составление завещания, принятие наследства, объявление конкурса. Сделки могут быть возмездными и безвозмездными.

Сделки бывают действительные и недействительные (рис. 5.6).

Так, иногда сделки с недвижимостью совершаются для вида, без намерения создать соответствующие правовые последствия (мнимые) или для прикрытия другой сделки (притворные). Сделки могут быть срочными и бессрочными.

Условия действительности: сделка представляет собой единство интересов участников этой сделки (субъектов сделки), их воли и волеизъявления, формы и содержания. Отсутствие любого или нескольких элементов сделки приводит к ее недействительности.

Сделка, совершенная гражданином, признанным недееспособным вследствие психического расстройства, является ничтожной. Это означает, что она изначально не порождает прав и обязанностей сторон. Однако опекун может потребовать в суде признать сделку действительной, если она выгодна недееспособному. Признание гражданина недееспособным, если он вследствие психического расстройства не может понимать значения своих действий или руководить ими, осуществляется судом.

Сделки с недвижимостью совершаются только в письменной форме, путем заключения договора, который имеет два значения:

- юридический факт, порождающий права и обязанности;
- само правоотношение, содержание которого составляют права и обязанности, установленные договором.

Форма сделки является либо условием ее действительности (при государственной регистрации), либо основанием для использования определенных процессуальных прав.

С объектами недвижимости могут заключаться различные виды сделок как с изменением собственника, так и с изменением права пользования и

[1] Ст. 102 Гл.9 п.1 ГК РУз.

владения.

Купля-продажа (рис. 5.8). При этой сделке заключается письменный договор купли-продажи объекта недвижимости, где продавец обязуется передать объект недвижимости (земельный участок, здания, сооружения) в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять этот объект и уплатить за него определенную цену.[1]

[1] Ст. 386 ГК РУз.

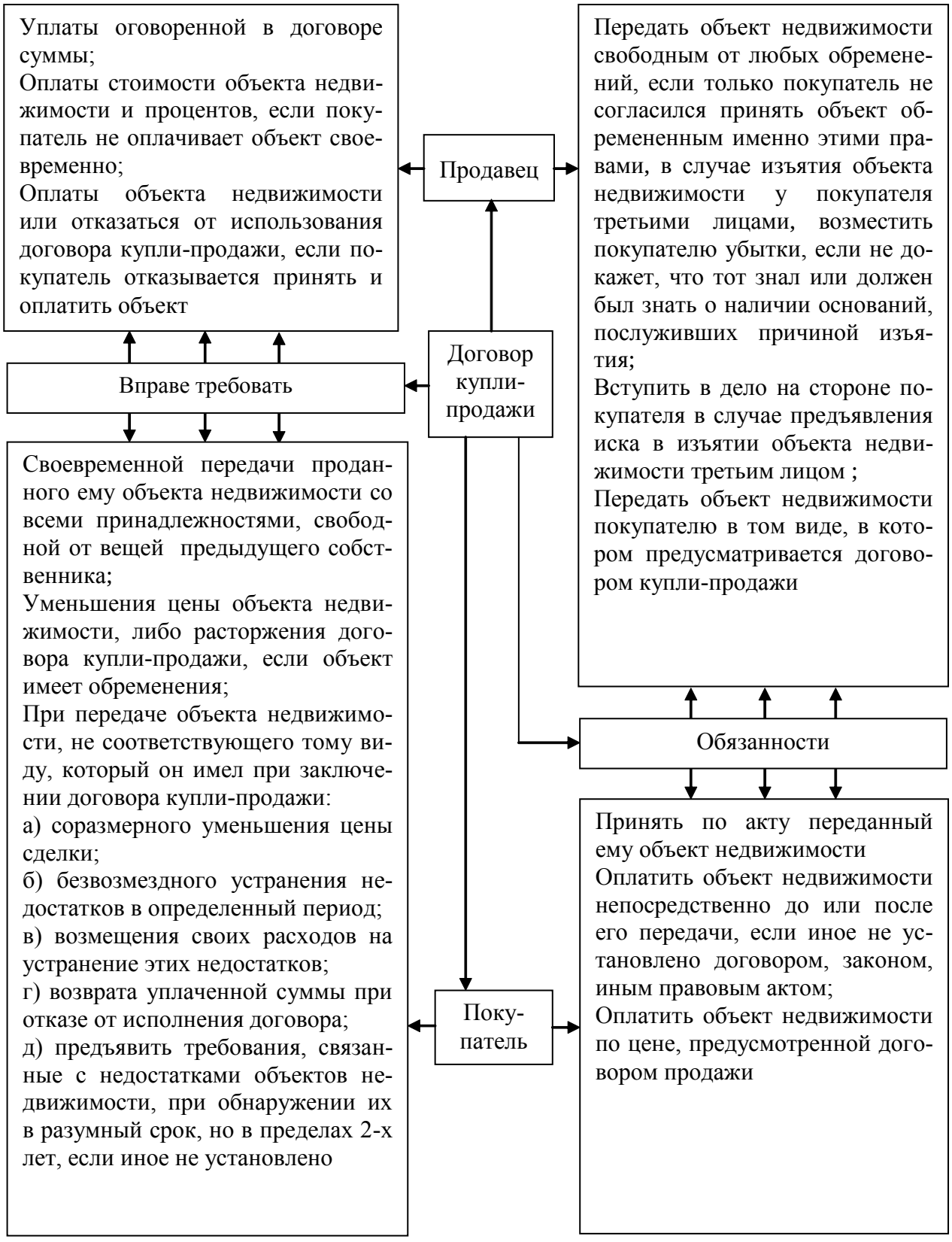


Рис. 5.8 Купля-продажа объектов недвижимости

В соответствии с Земельным кодексом, при переходе права собственности на здание (сооружение), находящееся на чужом земельном участке, к другому лицу, оно приобретает право пользования частью участка, занятой зданием

(сооружением) и необходимой для его использования, на тех же правах, что и прежний собственник.

Данное правило корреспондирует с ГК РУз,[1] который также предусматривает, что продажа здания (сооружения) допускается без согласия собственника земельного участка, на котором оно расположено, если это не противоречит условиям пользования таким участком, установленным Федеральным законом или договором.

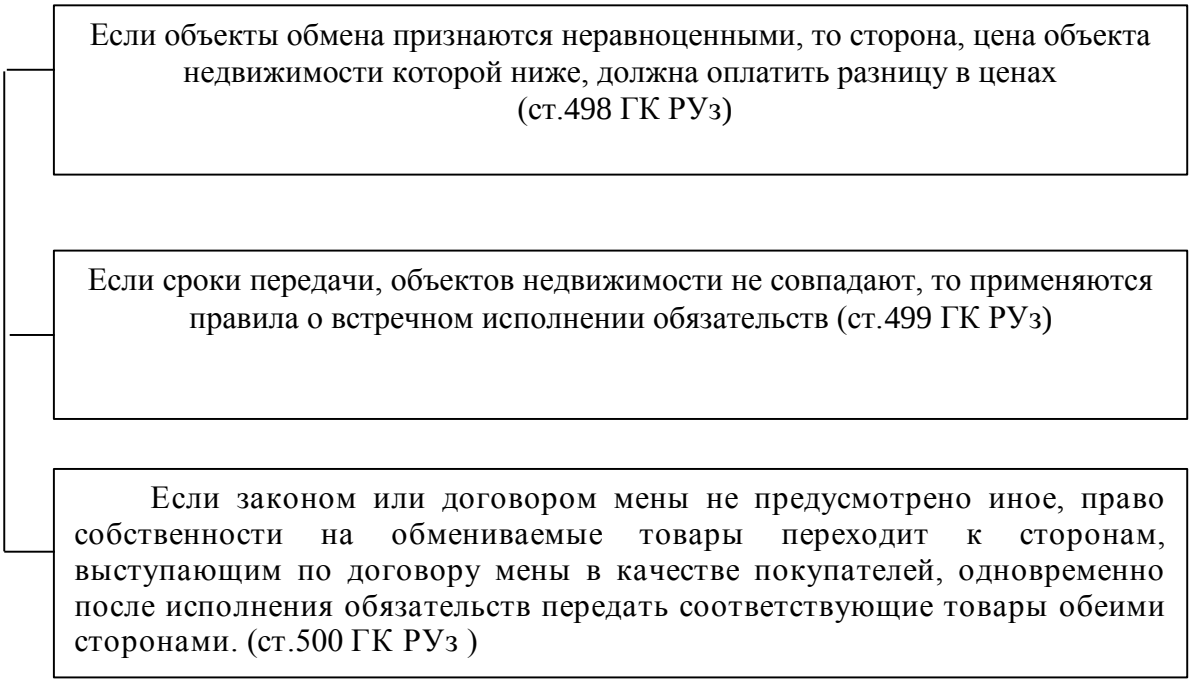


Рис. 5.9. Особенности мены объектами недвижимости

Мена (рис. 5.9). В этой сделке каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один объект недвижимости в обмен на другой.

Договор мены обязательно заключается в письменной форме и подписывается сторонами.

[1] Ст. 482 Гл.29 п.7 ГК РУз.

Нотариальное удостоверение договора необязательно. Субъектами сделки могут быть граждане и юридические лица.

Дарение. В сделке дарения даритель безвозмездно передает или обязуется передать одаряемому[1] в собственность как объект недвижимости, так и имущественное право (рис. 5.10).

Рис. 5.10. Дарение объекта недвижимости

Субъектами сделки могут быть как граждане, так и юридические лица.

[1] Ст. 502 ГК РУз.

Законом предусматриваются случаи[1] отмены уже исполненного договора дарения. Основания такой отмены:

- покушение на жизнь дарителя со стороны одаряемого;
- причинение дарителю телесных повреждений;
- если обращение одаряемого с подаренной вещью, представляющей для дарителя большую неимущественную ценность, создает угрозу ее безвозвратной утраты;
- предусмотренные договором случаи;
- нецелевое использование пожертвований.

Одаряемый вправе в любое время до передачи ему объекта недвижимости отказаться от него.[2]

Дарение объекта недвижимости обязательно оформляется письменным договором, который подлежит государственной регистрации и считается заключенным только с момента такой регистрации.

Рента. В этом виде сделки собственник объекта недвижимости «передает его в собственность плательщику ренты, который обязуется в обмен на полученный объект недвижимости периодически выплачивать получателю ренты определенную денежную сумму, либо предоставлять средства на его содержание в иной форме. [3]

Договор по этой сделке совершается в письменной форме и обязательно удостоверяется нотариально и регистрируется. Если эти условия не выполнены, сделка считается ничтожной.

Рента имеет несколько подвидов (рис. 15.11).

Постоянная рента на объект недвижимости может быть выкуплена как по желанию плательщика ренты,[4] так и по требованию получателя ренты.[5]

---

[1] Ст. 507 ГК РУз.
[2] Ст. 506 ГК РУз.
[3] Ст. 512 ГК РУз.
[4] Ст.521 ГК РУз.
[5] Ст. 522 ГК РУз.

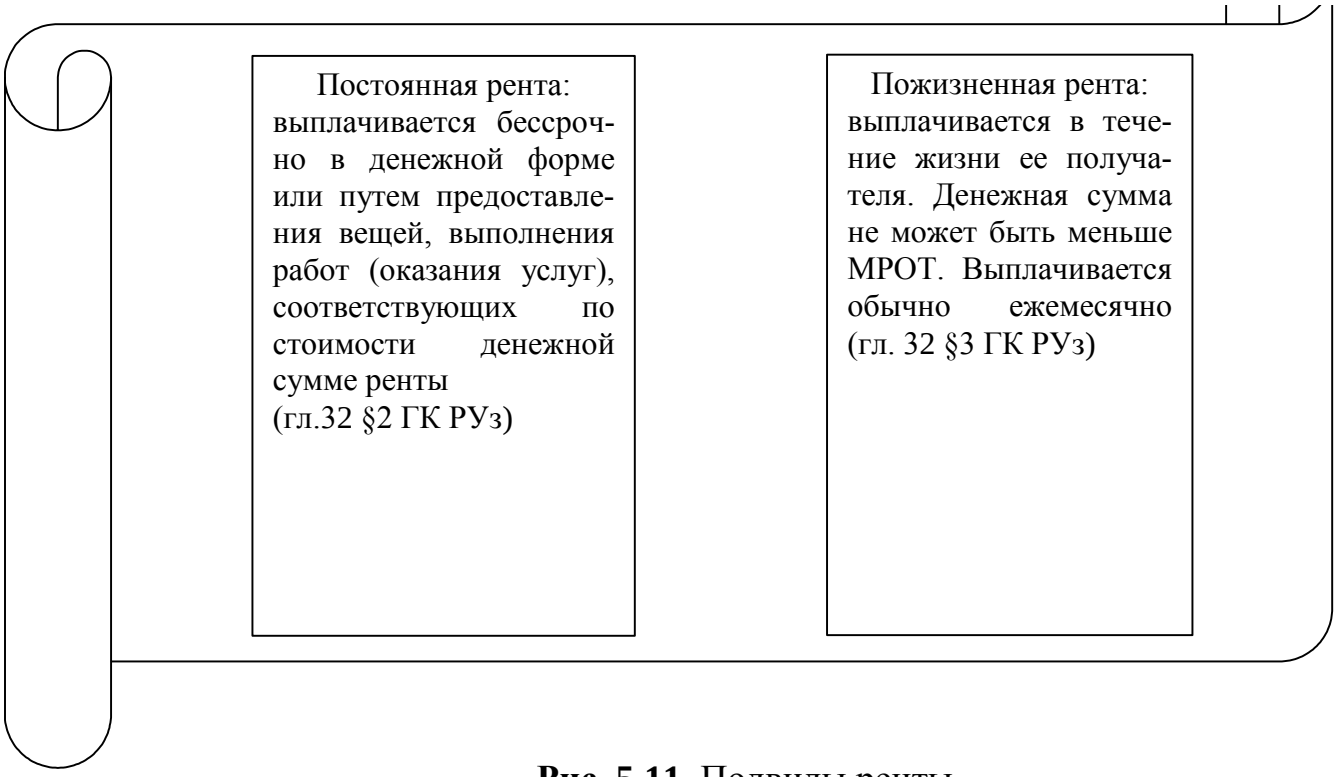


Рис. 5.11. Подвиды ренты

Рента обременяет земельный участок, предприятие, здание, сооружение или другой объект недвижимости, переданный под ее выплату. В случае отчуждения такой недвижимости плательщиком ренты, его обязательства по договору переходят на покупателя объекта недвижимости. Лицо, передавшее обремененный рентой объект недвижимости в собственность другому лицу, несет субсидиарную ответственность с ним по требованиям получателя ренты, возникшим в связи с нарушением договора ренты.

Плательщик ренты вправе отчуждать, сдавать в залог или иным способом обременять объект недвижимости, переданный ему в обеспечение пожизненного содержания, только с предварительного согласия получателя ренты. При существенном нарушении плательщиком ренты своих обязательств получатель ренты вправе потребовать возврата объекта недвижимости, переданной в обеспечение содержания, либо выплаты ему выкупной цены.

5.4. Разгосударствление и приватизация в Республике Узбекистан

5.4.1. Приватизация – путь реформирования собственности

Преобразования командно - административной системы и переход к рыночной экономике потребовали существенных изменений во всей структуре собственности и формах ее реализации с тем, чтобы повысить интерес товаропроизводителя к результатам своего труда. Осуществляться эти преобразования были начаты с обретением Узбекистаном экономического суверенитета и политической независимости.

Несколько раньше, в период перестройки хозяйственной системы Союза (вторая половина 80 -х годов) в республике начали появляться отдельные предприятия негосударственного сектора, а также производственные структуры, вышедшие из теневой экономики в связи с выходом общесоюзных законодательных актов «О кооперации», «Об индивидуальной трудовой деятельности». Однако в условиях централизованного управления и сложившегося общесоюзного разделения труда эти новые формы собственности необходимого развития не получили.

До провозглашения независимости, в октябре 1990 года в республике был принят Закон «О собственности в Республике Узбекистан», в котором впервые были заложены правовые основы гарантий и защиты прав собственности. Законом допускалось существование любых форм собственности, их существование являлось неприкосновенным.

Широко же развернутый процесс трансформации государственной собственности и создания многоукладной экономики был начат в республике с выходом Закона «О разгосударствлении и приватизации» (ноябрь 1991 года).

Разгосударствление - это совокупность мер по преобразованию государственной собственности, которая означает переход к коллективной и частной формам собственности. Этот переход свидетельствует о том, что государство

освобождает себя от функций прямого хозяйственного управления и передает их на уровень собственника. Это означает также выведение из под прямого контроля органов государственного управления основной части предприятий государственной собственности и преобразование их в самостоятельные коллективные предприятия, кооперативы, трудовые хозяйства, акционерные общества или частные предприятия. Предоставление этим предприятиям оперативной самостоятельности, финансовой автономии способствует усилению хозяйственной инициативы и трудовой мотивации людей, что, в конечном счете, должно обеспечить повышение эффективности производства.

Приватизация - тот же процесс перехода собственности, находящейся в руках государства, путем продажи, иногда передачи частным лицам или их объединениям. Приватизация —одно из направлений разгосударствления собственности. Этот термин произошел от латинского слова «приват», что в переводе означает «частный», «обособленно хозяйственный». В Законе «О разгосударствлении и приватизации» приватизация определяется как приобретение у государства физическими лицами и негосударственными юридическими лицами объектов государственной собственности или акций государственных акционерных обществ.

Целевая перспектива разгосударствления и приватизации заключается в том, чтобы приобщить широкие массы населения к собственности, создать класс собственников.

Основные формы разгосударствления и приватизации:

• преобразование государственного предприятия в коллективное, хозяйственное общество или товарищество;

• преобразование государственного предприятия в арендное с последующим выкупом арендного имущества;

• продажа государственного имущества негосударственным юридическим и физическим лицам по конкурсу и на аукционе, а также в других формах, не противоречащих законодательству Республики Узбекистан.

В качестве других форм могут быть бесплатная передача собственности, выкуп предприятий на льготных условиях, продажа акций.

Таким образом, процесс разгосударствления и приватизации практически означает создание нового класса инициативных, предприимчивых хозяев, заинтересованных в том, чтобы производство развивалось, качество продукции повышалось, прибыль росла.

Разгосударствление и приватизация имеет богатый опыт в капиталистических странах. Мировой опыт насчитывает порядка 22 различных способов полной или частичной передачи государственной собственности и ее функций частному сектору. Лидером приватизации считают Великобританию. Английское правительство только за период с 1979 по 1988 годы провело приватизацию 14 крупных предприятий, около 600 тысяч рабочих мест было передано в частный сектор. Результатом стало повышение прибыли на приватизированных предприятиях, их экономическое положение значительно улучшилось.

Определенный интерес представляет процесс приватизации казенной (государственной) собственности в России, осуществленный Петром I. Казенные мануфактуры, в основном военно-промышленного профиля, на льготных условиях продавались частным лицам. Например, полотняную мануфактуру, построенную в Москве в 1707 году казна продала купцам. В 1720 году правительство создало компанию из 14 купцов, передало ей Суконный двор, а в придачу выдало беспроцентную ссуду и гарантировало 10-процентную прибыль.

Приватизация, осуществляемая Петром I, имела две очень важные особенности: во-первых, она делалась с особой благожелательностью со стороны правительства к молодым частным предпринимателям и, во-вторых, проводилась нередко принудительно, т.к. купцы не очень рвались овладеть казенным имуществом.

5.4.2. Процесс разгосударствления и приватизация государственного имушества в Республике Узбекистан

Постсоциалистические страны, осуществляющие процессы разгосударствления, выработали свои подходы и методы в преобразовании форм собственности, которые отличаются между собой как целями приватизации, так и механизмом осуществления этого процесса, степенью вовлечения населения в приватизационный процесс.

Республика Узбекистан по инициативе Президента Республики И.Каримова, начала и осуществляет этот процесс своим путем, который учитывает социально-экономическую специфику региона, реальную подготовленность процесса и интересы различных сторон. Немаловажную роль в выборе пути разгосударствления имели учет исторического прошлого, менталитета народа, традиционной культуры и т.п., которые предписывали определенный характер хозяйственного мышления и поведения. Причем узбекская модель принимает в качестве главного реформатора – Государство (государственное регулирование в.т.ч. процесса приватизации).

Главная задача, которую требовалось решить в процессе разгосударствления, - это устранение государственной монополии:

• на землю и недвижимость;

• на средства производства;

• в сфере производства товаров и услуг;

• в сфере регулирования трудовых отношений;

• в сфере управления отраслями национального хозяйства;

• в сфере распределения производимой продукции.

При этом, задача должна быть решена, не допустив обвала потребительского рынка и вызываемого этим неуправляемого роста цен.

Участие государства в лице его органов и институтов в разработке основных направлений, путей и методов преобразования форм собственности обеспечило организованный и спокойный ход процесса. Практически вместе

с Законом о государственной независимости от 31 августа 1991 года был принят Закон о разгосударствлении и приватизации от 19 ноября 1991 года, образован Комитет по управлению государственным имуществом и приватизации (10 февраля 1992г.). Эти государственные мероприятия обеспечили целенаправленное начало и развитие процесса разгосударствления в республике, его непосредственное руководство.

Государственное руководство процессом обеспечило социальные гарантии населению при разгосударствлении. Так, на льготных условиях, а для определенной части населения безвозмездно, приватизировалось жилье, приобретались акции работниками приватизируемого предприятия, а также имущество совхозов, ферм, садов. Предусматривалась скидка с выкупной стоимости имущества, если приватизируемое предприятие приобретало основные фонды за счет собственных средств из фонда развития производства.

Многие объекты торговли и сферы услуг проданы вместе с земельными участками. В целях постприватизационной поддержки для некоторых из них устанавливались отдельные виды льгот и по налогообложению.

Качественно новый импульс процессу приватизации придали Указы Президента о мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства (январь 1994г.), о приоритетных направлениях дальнейшего развития процесса разгосударствления и приватизации в Республике Узбекистан (март 1994г.).

Дальнейшему углублению экономических реформ, процессов разгосударствления и приватизации, а также обеспечению развития и поддержки предпринимательства способствовало преобразование Комитета по управлению государственным имуществом и приватизации в Государственный комитет по управлению государственным имуществом и поддержке предпринимательства (Госкомимущество).

В качестве основных задач и направлений деятельности Госкомимущества было определено:

• проведение единой политики в формировании многоукладной экономики и поддержки предпринимательства, разработки программ и определение приоритетов в разгосударствлении, приватизации и содействии развитию частного бизнеса в республике;

• защита имущественных прав населения республики в процессе разгосударствления и приватизации;

• организационное и методическое руководство процессом разгосударствления, приватизации и поддержки предпринимательства;

• определение основных направлений и форм привлечения, а также использования иностранных инвестиций при разгосударствлении и приватизации;

• создание инвестиционных фондов, консалтинговых и аудиторских служб, холдингов, фондовых бирж, бирж недвижимости и т.п.;

В соответствии с этими задачами, Госкомимуществу предоставлены обширные права:

• распоряжение собственностью государственных предприятий;

• утверждение нормативных и методических документов;

• разработки и реализации программ разгосударствления и приватизации;

• приобретения акций акционерных обществ, других хозяйственных обществ, товариществ;

• осуществления операций по продаже принадлежащих государству акций;

• создания и ликвидации инвестиционных фондов, консалтинговых и аудиторских служб, других рыночных структур;

В Республике Каракалпакстан, всех областях и в г. Ташкенте созданы региональные управления Госкомимущества.

В марте 1994 г. Кабинетом Министров была утверждена Государственная программа по углублению процессов разгосударствления и приватизации. В соответствии с ней на местах хокимиятами совместно **с** терри-

ториальными управлениями Госкомимущества разрабатывались региональные программы приватизации.

Вся совокупность организационных, нормативно-методических и координирующих мер позволила тщательно подготовиться, всесторонне проработать, организованно и без социальных взрывов осуществлять процесс разгосударствления и приватизации в столице республики, по регионам и отраслям.

Процесс строился на следующих положениях, обеспеченных законодательством Республики Узбекистан, которые сыграли важное значение в его формировании и дальнейшем развитии:

• распорядителем государственной собственности является Кабинет Министров;

• при разгосударствлении и приватизации предусмотрено сочетание безвозмездной и платной передачи собственности ;

• приватизация осуществляется путем преобразования государственного предприятия в хозяйственное общество или при продаже с аукциона;

• подготовка предприятия к разгосударствлению и приватизации осуществляется комиссией, создаваемой Кабинетом Министров, как распорядителем объекта государственной собственности;

• цена объекта недвижимости, предназначенного к продаже, устанавливается распорядителем государственной собственности, и она не может быть ниже первоначальной стоимости оценки, произведенной комиссией, и должна учитывать реально складывающиеся рыночные цены на момент приватизации;

• первоначальная оценка стоимости объекта государственной собственности производится комиссией на основе положения, утвержденного Кабинетом Министров;

• часть чистой прибыли, остающаяся на государственном предприятии после уплаты всех налогов и обязательных платежей, является собственностью трудового коллектива.

5.4.3. Последовательность в процессе разгосударствления и приватизации

Как отмечалось выше, началом разгосударствления стала продажа (передача) жилья гражданам республики в личную собственность, вторым этапом процесса стала малая приватизация и, наконец, третий этап определил преобразование собственности средних и крупных государственных предприятий.

Приватизация жилья.

Экспериментальная приватизация жилья в г. Ташкенте положила начало процессу разгосударствления и приватизации в стране. Ее инициаторами стали городской хокимият и Комитет по управлению государственным имуществом и приватизации. Обязательное соблюдение принципа социальной справедливости обусловило сложность и некоторую длительность процесса. Масштабность процесса, возрастная разнообразность и неоднородность территориального размещения жилого фонда, социальная разнородность населения республики порождали эти сложности. Процесс не мог быть начат скоропалительно и без должной подготовки. Конструктивный поиск наиболее оптимального решения процесса в Ташкенте шел с 1989 года, но массовая приватизация жилого фонда в республике осуществлена в период 1992-1993 гг.

Тот факт, что приватизация в республике начата в г. Ташкенте и с жилой недвижимости не является случайностью. Ташкент - столица республики, здесь сосредоточены государственные управленческие структуры, ведущие научно-исследовательские учреждения, могущие обеспечить наиболее квалифицированную подготовку необходимых положений и нормативных актов.

Передача же жилого фонда в собственность граждан имела не только социально-экономическую, но и психологическую значимость. Обретение чувства собственника через бытовые интересы человека - такова собственно

подоплека начала приватизации с жилья. Ташкентская модель была использована в качестве массовой при приватизации жилья в республике.

К началу 1992 года жилой фонд Ташкента составлял около 33 млн. кв. метров, две трети из них - государственный, принадлежащий местным Советам и ведомствам составляло около 343 тысяч квартир.

Социальная направленность приватизации жилья в Ташкенте, да и в республике в целом, выразилась в следующем: *во-первых,* определенная часть населения, куда входили участники второй мировой войны, приравненные к ним лица, а также другие категории населения, Указами Президента получили право безвозмездной приватизации жилья. В Узбекистане такое право получили около 609 тысяч семей. *Во-вторых,* приватизация жилья на платной основе, учитывая сравнительно низкие доходы жителей республики, осуществлялась не по рыночным ценам, а по остаточной стоимости. Это означало, что жилье приватизировано за минимальную плату. Показателем доступности выкупа по такой цене может служить тот факт, что более 56% приватизированных квартир в г. Ташкенте были выкуплены по единовременной их оплате. Аналогичное положение характерно и для республики в целом. *В-третьих,* в условиях полного отсутствия рынка недвижимости и механизма оценки жилья недвижимости, социальная справедливость продаваемого населению жилья была соблюдена путем дифференциации цен на квартиры. Так, в г. Ташкенте была разработана бальная шкала оценки недвижимости, введены коэффициенты, отражающие потребительские качества жилья недвижимости. Оценка жилья недвижимости произведена по десятилетиям ввода домов в эксплуатацию. Город Ташкент был разбит на пять зон: первая - часть домов, которые введены до 1940 года, другая - до 1950, третья - до 1960, и т.д. Естественно, в домах построенных до 1940 года, квадратный метр жилья оценен ниже, чем в домах 1991 года. Учтено было и местоположение дома. Жилье в первой зоне, а это центр города, стоит дороже, чем во всех остальных. Чем дальше от центра, тем дешевле. При оценке приняты в расчет также планировка, материал и конструкция здания, этажность, оснащенность

инженерными коммуникациями, отдаленность от остановки общественного транспорта и другие показатели. Естественно также, что цены на квартиры в отдаленных регионах республики были ниже, чем в г. Ташкенте. Механизм приватизации жилья недвижимости в г. Ташкенте был положен в основу приватизации государственного жилищного фонда в целом по республике.

Организованное проведение процесса разгосударствления жилищного фонда в республике обеспечивали разработанные и принятые правовые акты, такие как Закон о приватизации государственного жилищного фонда, Указ Президента Республики о дополнительных мерах по социальной защите малообеспеченных слоев населения в связи с приватизацией жилья, Положение о приватизации жилищного фонда в г. Ташкенте и ряд других нормативных актов и правил.

Малая приватизация. Такое название получил процесс разгосударствления и приватизации в торговле, общественном питании, местной промышленности, сфере услуг, т.е. в отраслях, обслуживающих непосредственно потребителя. Хотя по времени этот процесс совпадает с приватизацией жилья, однако - это самостоятельный и очень важный этап в формировании основ рыночных отношений, создании многоукладной экономики.

В конце 1993г. завершился процесс малой приватизации в местной промышленности, торговле, общественном питании, бытовом обслуживании населения. Основными формами разгосударствления в них стали: выкуп трудовыми коллективами, конкурсная, аукционная продажа, а также передача предприятий в аренду.

Эта приватизация, охватывающая отрасли, обслуживающие население и работающие непосредственно на удовлетворение его потребностей, стала подготовкой к развертыванию в республике большой, массовой приватизации государственной собственности. Малая приватизация - первый урок частной собственности, предпринимательства, понимания сущности рыночных механизмов, развития производственной инициативы и ответственности.

К началу 1994 года малая приватизация была практически завершена. Из 54-х тысяч приватизированных объектов торговли, общественного питания, бытового обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, почти половина реорганизована в акционерные общества, 20% перешло в коллективную собственность или взято в аренду. Остальные, в основном мелкие, где владелец и работник выступал в одном лице, проданы в частную собственность. Таким образом, малая приватизация, как выражение организованного и поэтапного преобразования экономики, определила свое место в создании национальной модели рынка.

Успешное проведение малой приватизации и накопление соответствующего опыта в управленческих и хозяйственных структурах позволили с середины 1994 года начать этап массовой приватизация недвижимого имущества - разгосударствление арендных и крупных предприятий промышленности, строительного комплекса, транспорта, т.е. разгосударствление основных производственных фондов народного хозяйства. Накопленный опыт предыдущих этапов позволил учесть допущенные недостатки и провести приватизацию средних и крупных предприятий более организованно и более совершенным способом — путем акционирования предприятий, продажи государственного имущества в частные.

Крупным этапом на пути к рыночным преобразованиям, в том числе к разгосударствлению собственности, стал январский (1994г.) Указ Президента Республики Узбекистан. Этот документ, положивший начало принципиально новому этапу процесса вхождения республики в рыночную систему, наметил меры по значительному ускорению темпов приватизации и создания инфраструктуры рынка недвижимости, как условия развития конкурентной среды на рынке недвижимости. Указом было определено разработать государственную программу по углублению процессов разгосударствления, обратив особое внимание на осуществление приватизации в отраслях промышленности и строительства.

Государственная программа _по углублению процессов приватизации в республике определила приоритетные направления:

• широкое вовлечение населения в процессы экономических реформ, посредством развития рынка ценных бумаг и образования акционерных обществ открытого типа;

• организацию Республиканской биржи торговли недвижимостью и реализацию через нее государственных объектов, подлежащих приватизации; демонополизацию производственных и управленческих структур, сокращение числа предприятий, на которые распространяются ограничения на приватизацию;

• создание Республиканской фондовой биржи и обеспечение первичного размещения на ней акций приватизируемых предприятий и т.д.

Важным мероприятием по углублению процесса приватизации стало разрешение продажи в частную собственность, на конкурсной основе, объектов торговли и сферы обслуживания вместе с земельными участками (земельные участки давались для бессрочного пользования), на которых они размещены. Причем продажа участков разрешалась физическим и юридическим лицам, включая иностранцев, без декларирования источников средств.

Указ Президента послужил также серьезным толчком развития и совершенствования законодательной и нормативной базы, связанной с созданием рынка недвижимости и развитием предпринимательства с участием недвижимого имущества. Только в 1994 г. в республике было принято свыше 70 законодательно-нормативных документов. Все это способствовало тому, что вслед за магазинами, мелкими мастерскими началось масштабное разгосударствление и превращение заводов, строек, гостиниц, в акционерную, коллективную и частную собственность. По городу Ташкенту в 1994г. было преобразовано в негосударственные формы собственности около 1,9 тысяч объектов. Были разработаны и реализованы проекты приватизации таких предприятий, как Ташкентский виноводочный завод, Бухарская шелкомотальная

фабрика, текстильное объединение «Юлдуз», Чирчикский завод «Узбекхимаш», которые стали акционерными обществами открытого типа.

Предприятие как объект недвижимости, используемый для предпринимательской деятельности, нельзя сводить к комплекту оборудования для выпуска определенной продукции: для превращения такого комплекта в предприятие необходимо организовать на его основе процесс производства. *Предприятие как объект недвижимости составляет единый имущественный комплекс*, включающий не только все виды имущества, предназначенные для его деятельности, но и неимущественные права. Так, например, часто встречаются предприятия, которые арендуют объекты недвижимости, т. е. в состав предприятия входит имущественное право пользования объектом недвижимости для определенной производственной деятельности.

В дальнейшем процесс приватизации охватил и предприятия базовых отраслей. В таких отраслях, как химическая, золотодобывающая, хлопкоочистительная, горная государство сохранило за собой 51% акций. В других отраслях были определены четыре основных «портфеля акций»: коллективу, государству, иностранному инвестору и на свободную продажу через фондовые биржи, в том числе иностранные. При этом было определено, что доля акций, принадлежащих государству, должна сокращаться. В настоящее время она уже не может превышать 25%. Свободной реализации подлежит более половины всего пакета акций.

Процесс приватизации, решая задачи создания многоукладной экономики и конкурентной среды на рынке недвижимости, устраняет, вместе с тем, сложившиеся в условиях единого народно-хозяйственного комплекса, узкоспециализированные отраслевые монопольные структуры, а также создает возможности, в случаях необходимости, осуществлять диверсификацию структуры производства, т.е. изменять структуру выпускаемой продукции, налаживать выпуск продукции, пользующейся спросом и способной конкурировать на внутреннем и внешнем рынках.

Процесс разгосударствления и приватизации последовательно охватывал все отрасли производственной сферы: промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство, приспосабливая их к условиям рыночных отношений.

Социальные преобразования произошли и в непроизводственной сфере. В стране появились частные аптеки, магазины оптики, стоматологические поликлиники, учреждения здравоохранения и культуры и т.д.

Начали действовать аукционы недвижимости, на которых продаются предприятия торговли, бытового обслуживания, коммунального хозяйства, объекты незавершенного строительства и др.

Важнейшим элементом разгосударствления стало создание организаций рыночной инфраструктуры: республиканской фондовой биржи и биржи недвижимости, формирование программы построения информационно-телекоммуникационной системы.

Дальнейшее углубление процесса приватизации предполагает количественный рост приватизированных объектов и развитие рынка недвижимости. Пути развития:

• улучшение оценки приватизируемого имущества;

• реализация его на тендерной основе;

• постприватизационная поддержка предприятий;

• более широкое привлечение в процесс акционирования иностранного капитала и средств населения;

• дальнейшее развитие фондового рынка.

5.5. Аренда объектов недвижимости

Основная особенность рассмотренных выше сделок заключается в том, что объекты недвижимости передаются другой стороне в собственность. Аристотель утверждал, что богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности. Эта мысль актуальна и сегодня. *Аренда* не предполагает пе-

редачу объекта недвижимости в собственность. Для арендатора важны знания, умения и предприимчивость.

Право сдачи объектов недвижимости в аренду принадлежит собственникам и лицам, признанным законом. Арендодатель (собственник объекта или лицо, уполномоченное на это законом или собственником) обязуется предоставить арендатору объект недвижимости за арендную плату во временное владение и пользование или только во временное пользование.[1]

По договору аренды здания или сооружения передаются арендатору, одновременно с передачей прав владения и пользования такой недвижимостью, права на ту часть земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования.[2]

В зависимости от того, предусмотрен ли условиями аренды переход права собственности на здание (сооружение) к арендатору, по истечении срока аренды или до его истечения, аренду коммерческой недвижимости подразделяют на текущую и долгосрочную (рис. 5.13).

Договор аренды, не оговоренный сроком, на который он заключен, считается заключенным на неопределенный срок.

При заключении договора аренды объектов недвижимости на срок свыше одного года, договор подлежит обязательной государственной регистрации.[3]

[1] Ст.573 ГК РУз.
[2] Ст. 575 ГК РУз
[3] Ст 574 ГК РУз.

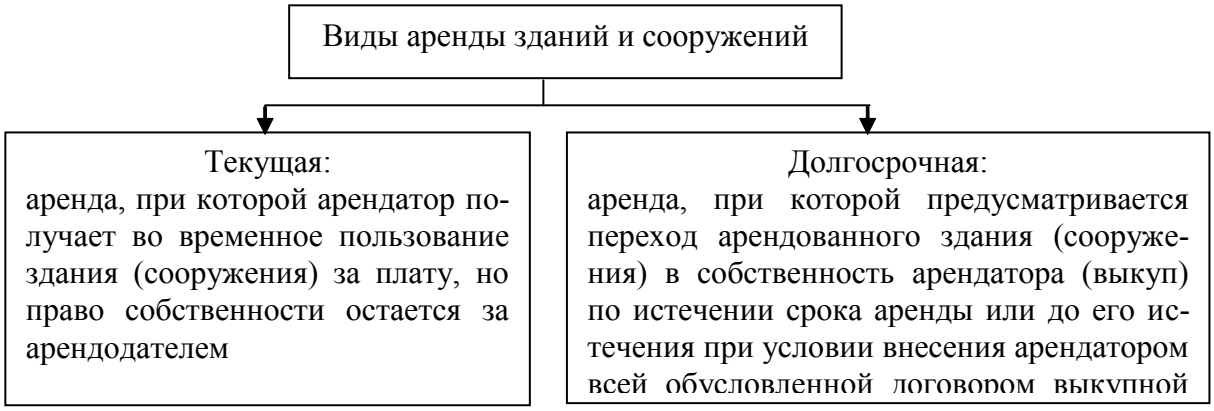


Рис. 5.13. Аренда объектов коммерческой недвижимости

Аренда земельных участков осуществляется в соответствии с Земельным кодексом[1], который предоставляет арендатору участка право передавать свои права и обязанности по договору аренды третьему лицу (в том числе в залог).

Земельные участки, переданные в аренду, не могут быть объектом купли-продажи, залога, дарения, обмена. Для получения кредитов, право аренды земельного участка может быть передано в залог. Арендатор вправе передавать свои арендные права на земельный участок в залог, без согласия арендодателя только в случаях, когда это предусмотрено законом или договором аренды.

Сдача арендованного земельного участка или его части в субаренду запрещается, за исключением случаев, предусмотренных законом.

По истечении срока аренды арендатор, надлежащим образом исполнявший свои обязательства, имеет, при прочих равных условиях, преимущественное право заключения договора аренды на новый срок.[2]

Условия и сроки аренды земельных участков определяются по соглашению сторон и закрепляются договором. Земли, предназначенные для сельскохозяйственных целей, могут предоставляться в аренду на срок до пятидесяти лет, но не менее чем на тридцать лет.

[1] Ст. 24 ЗК РУз.

[2] Там же.

Порядок платы за аренду земельных участков и ее размер определяются в договоре аренды, в соответствии с законодательством.

Досрочное расторжение договора аренды земельных участков производится по соглашению сторон, а при недостижении такого соглашения - по решению суда.

Порядок предоставления земельных участков в аренду определяется Кабинетом Министров Республики Узбекистан.

Важнейшим условием деятельности на рынке недвижимости является полное и своевременное исполнение договорных обязательств, т. е. совершение сторонами всего комплекса действий, предусмотренных в договоре.

Прием-передача объекта недвижимости обязательно должны быть оформлены приемо -передаточным актом или иным документом, подписанным обеими сторонами. До подписания акта, объект недвижимости не считается переданным, а договор исполненным. Уклонение одной из сторон от подписания документа о передаче объекта недвижимости на условиях, предусмотренных договором, рассматривается как отказ арендодателя от исполнения обязанности по передаче объекта недвижимости, а арендатора – от принятия объекта. При прекращении договора аренды объект недвижимости должен быть возвращен арендодателю.

Права и обязанности сторон по договору аренды представлены на рис. 5.14.

Предприятие может быть передано собственником в аренду только после завершения расчетов с кредиторами, которые до передачи предприятия должны быть письменно уведомлены арендодателем. Они могут потребовать от арендодателя прекращения или досрочного исполнения обязательств. По долгам, переведенным без согласия кредиторов, арендодатель и арендатор несут солидарную ответственность.

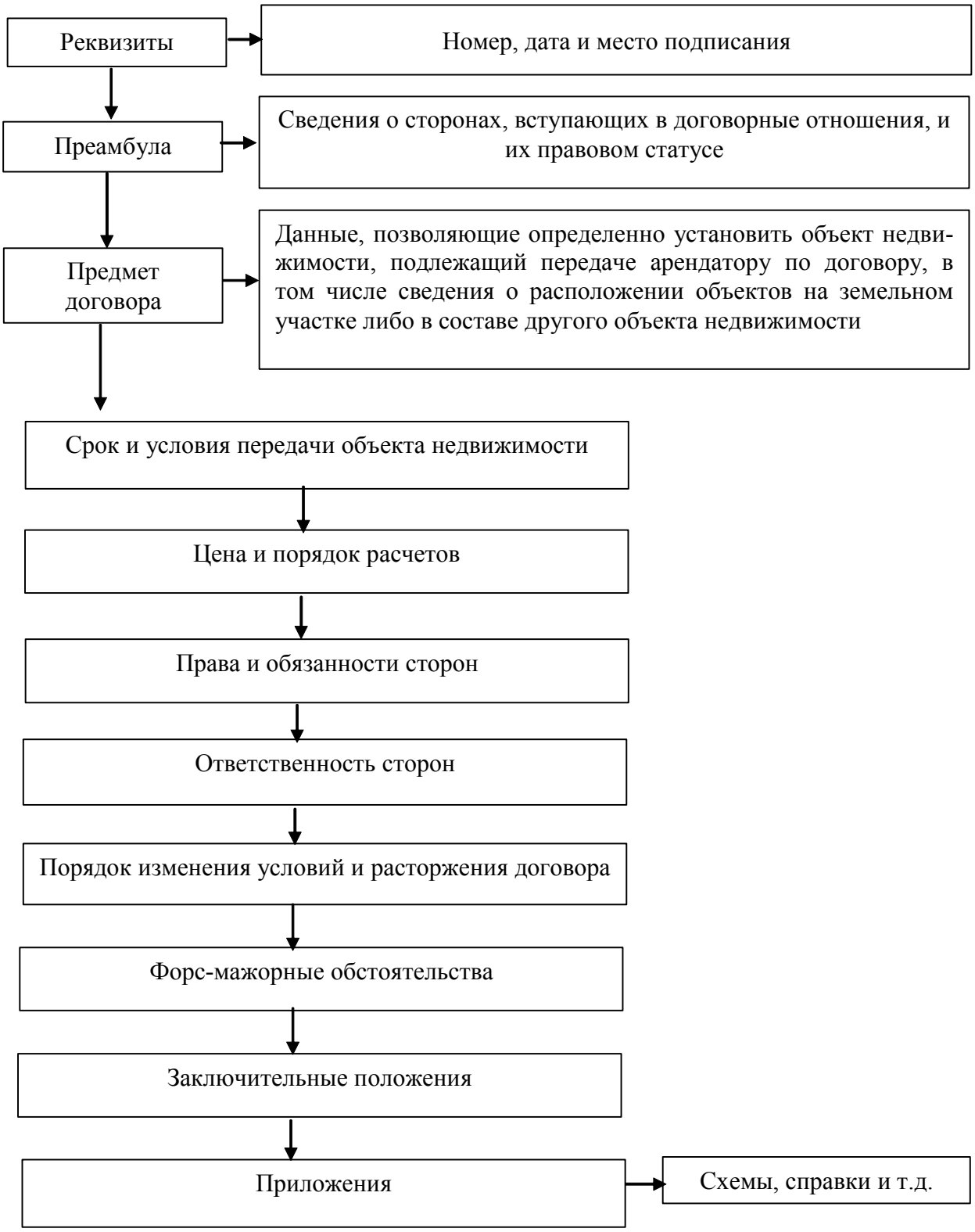


Рис. 5.14. Структура договора аренды

Во время аренды арендатор обязан поддерживать предприятие в надлежащем техническом состоянии, включая обязательные платежи и налоги, если иное не предусмотрено договором.

Права арендодателя на занятие определенной деятельностью на основании лицензии не переходят на арендатора, если иное не установлено законом или иным правовым актом. Однако это не освобождает арендодателя от соответствующих обязательств перед своими кредиторами. Права и обязанности по отношению к работникам предприятия регулируются правилами реорганизации юридического лица.

В аренду[1] может быть сдано и предприятие, как особый объект недвижимости, используемый для осуществления предпринимательской деятельности (рис. 5.16).

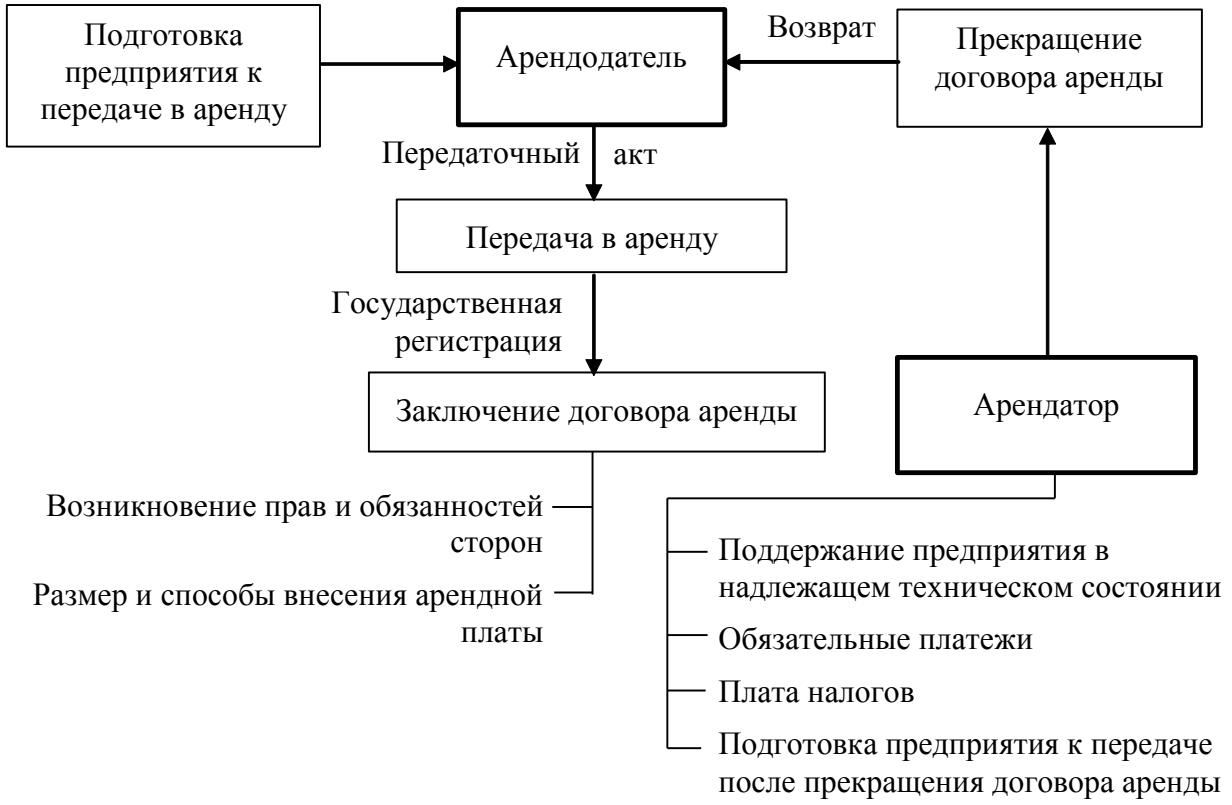


Рис. 5.16. Порядок сдачи в аренду предприятия, как особого объекта недвижимости

[1] Гл34. п.5 ГК РУз.

По договору аренды предприятия, арендодатель обязуется предоставить арендатору за плату во временное владение и пользование предприятие в целом как имущественный комплекс или его часть, за исключением тех прав и обязанностей, которые арендодатель не вправе передавать другим лицам.

О переводе долгов на арендатора, арендодатель обязан письменно уведомить своих кредиторов, которые в случае несогласия с таким переводом, вправе в течение трех месяцев со дня получения уведомления, потребовать от арендодателя прекращения или досрочного исполнения соответствующих обязательств и возмещения причиненных этим убытков. Если в указанный срок какое-либо из этих требований не предъявлено, кредитор дает согласие на перевод соответствующего долга на арендатора.

Предприятие может быть передано арендатору только после завершения расчетов с кредиторами, которые потребовали от арендодателя прекращения или досрочного исполнения обязательств и возмещения убытков.

После передачи предприятия, как имущественного комплекса в аренду, арендодатель и арендатор несут солидарную ответственность по включенным в состав переданного предприятия долгам, которые были переведены на арендатора без согласия кредитора.

Права арендодателя, полученные им на основании специального разрешения (лицензии) на занятие соответствующей деятельностью, не подлежат передаче арендатору, если иное не установлено законодательством. Включение в состав передаваемого по договору предприятия обязательств, исполнение которых арендатором невозможно при отсутствии у него такого специального разрешения (лицензии), не освобождает арендодателя от соответствующих обязательств перед кредиторами.

Глава 6
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

В бывшем СССР исторически сложилась практика что регистрации прав на недвижимость занимались организации, осуществлявшие техническую инвентаризацию объектов недвижимости. При этом на практике сведения о собственниках объекта недвижимости вносились в паспорт объекта как одна из технических характеристик. С начала 1990-х гг. бюро технической инвентаризации (БТИ) были реорганизованы и приобрели статус государственных или местных предприятий. При этом регистрация прав на объекты недвижимости вошла в учредительные документы этих предприятий в качестве одного из видов коммерческой деятельности.

В Узбекистане с принятием и введением «Инструкции о порядке государственной регистрации зданий и сооружений», зарегистрированной Министерством Юстиции Рес.Уз. от 07.01.1998 г. № 387, были определены значения и правовые последствия регистрации, установлены основные начала, порядок и основания для принятия решений регистрирующим органом.

В Гражданском Кодексе Рес.Уз.(Статья 84) словосочетание «регистрация прав на недвижимость» всегда сопровождается определением «государственная». Этим подчеркивается, что регистрация объектов недвижимости является функцией государства. Соответственно и осуществлять свои функции государство может только через свои органы и учреждения.

6.1. Правовые основы рынка недвижимости

Законодательство в сфере недвижимости представляет собой совокупность законов и иных нормативных правовых актов, посредством которых государственные органы устанавливают, изменяют или отменяют соответствующие правовые нормы.

Права и интересы в сфере недвижимости делятся на общественные и частные.

К *общественным* правам относятся:

право на налог (имущественное налогообложение);

право отчуждать за компенсацию объектов недвижимости для общественных нужд;

право милицейской власти — ограничения, которые устанавливаются обществом для защиты своих интересов (введение зональных ограничений в области строительства, дорожного движения, законодательство по застройке и развитию территории, по контролю за окружающей средой, законодательство по эксплуатации и разработке земли и т. д.);

право вымораживать имущество в казну (возвращение государству права собственности в случае смерти владельца, не оставившего завещания, и в случаях отсутствия законных наследников).

К *частному* праву относятся:

владение имуществом одним физическим или юридическим лицом;

права на объекты недвижимости в соответствии с законом (право жены на часть недвижимости умершего мужа, право вдовца при наличии детей, на пожизненное владение имуществом умершей жены — супружеская собственность заключается в том, что каждый супруг владеет 1/2 частью супружеского имущества, пожизненное имущественное право (права на объекты недвижимости, которые прекращаются со смертью владельца)

Источники права подразделяются на три основные группы:

законы на государственном уровне в сфере недвижимости и иные, принятые в соответствии с ними нормативные правовые акты;

законы и иные нормативные правовые акты субъектов Рес.Уз. (г.Ташкент , вилояты, Республика Каракалпакистан,);

законодательство о местном самоуправлении и местные нормативные правовые акты.

Конституция Рес.Уз. является правовой основой развития всего узбекского законодательства. Она имеет высшую силу и прямое действие. Законы и иные правовые акты, принимаемые в Узбекистане, должны полностью соответствовать положениям Конституции Рес.Уз.. В Конституции Рес.Уз. решаются вопросы компетенции Республики Узбекистан и ее субъектов по гражданскому, земельному и жилищному законодательству.

В Конституции Рес.Уз. изложены основополагающие принципы, определяющие законное и цивилизованное управление недвижимостью в Узбекистане. Она гарантирует «единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции и свободу экономической деятельности», при этом признаются и защищаются равным образом и частная и государственная формы собственности.

«Каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами». Владение, пользование и распоряжение землей и имуществом осуществляются их собственниками свободно. Конституция Республики Узбекистан устанавливает, что граждане и их объединения вправе иметь земельные участки на праве постоянного владения, что каждый имеет право на жилище (ст. 36,53,54). Государство гарантирует неприкосновенность и защиту частной собственности на землю, а также защиту прав собственников земли при совершении ими сделок с землей.

Гражданский кодекс Республики Узбекистан содержит ряд разделов, регулирующих отношения в сфере управления недвижимостью как единым объектом, в том числе отношения купли-продажи, мены, дарения, ренты, аренды, займа и других сделок.

Жилищное законодательство регулирует отношения граждан, юридических лиц, органов государственного управления и органов государственной власти на местах по вопросам:

возникновения, осуществления, изменения и прекращения права собственности, права владения и пользования жилыми помещениями;

учета жилищного фонда;

обеспечения сохранности, содержания и ремонта жилищного фонда;

контроля за соблюдением жилищных прав граждан и целевым использованием жилищного фонда.

Отношения, связанные со строительством жилых домов, переустройством и перепланировкой жилых помещений, использованием инженерного

оборудования, обеспечением коммунальными услугами, регулируются настоящим Кодексом и иными актами законодательства.

Положения жилищного законодательства применяются к жилищным отношениям с участием иностранных граждан, лиц без гражданства, иностранных юридических лиц, если иное не установлено законом или международным договором Республики Узбекистан.

Законодательство в Рес.Уз. в сфере недвижимости развивается как сложная система, в которой в качестве системообразующих законов выступают Конституция Рес.Уз., государственные законы , Земельный и Жилищный кодексы Рес.Уз. и другие акты.

В состав земельного и жилищного законодательства входят также законы и другие нормативно-правовые акты, определяющие компетенцию органов исполнительной власти: Правительства Рес.Уз. , министерств и других государственных органов управления, предприятий, учреждений, организаций в области управления государственным жилищным и другими фондами, организации эксплуатации и ремонта жилищного фонда и др.

Гражданский кодекс (ГК) содержит наиболее важные нормы, связанные с осуществлением прав на жилое помещение (гл. 13 и 16 ГК Рес.Уз.). В соответствии с ГК[1] собственник владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему жилым помещением в соответствии с его назначением, т. е. для проживания собственника и членов его семьи. Одновременно устанавливается, что жилые помещения могут сдаваться для проживания других граждан на основании договора.

Вторая часть ГК Рес.Уз. включает гл. 35 «Наем жилого помещения», посвященную общему регулированию найма жилого помещения, осуществляемого, как правило, на коммерческих началах. Вместе с тем в ГК Рес.Уз. прямо признается существование жилищного законодательства.

В ГК Рес.Уз. (ст. 3) понятие «гражданское законодательство» используется в узком смысле – имеются в виду только государственные законы, а нор-

[1] Ст. 210 ГК Рес.Уз.

мы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать ГК Рес.Уз. Отсюда следует: во-первых, отношения в сфере недвижимости, которые регулируются нормами ГК, являются предметом ведения Рес.Уз, поскольку само гражданское законодательство относится к предметам ведения Республики; во-вторых, нормы, содержащиеся в актах законодательства в сфере недвижимости и носящие гражданско-правовой характер, должны соответствовать положениям ГК Рес.Уз, если иное не предусмотрено.

Среди государственных законов особое место занимает Закон Рес.Уз. «О внесении изменений и дополнений в гражданский, жилищный кодексы Республики Узбекистан и о признании утратившим силу закона Республики Узбекистан об основах государственной жилищной политики», принятого 08.01.2007 г. Этот закон определяет наиболее важные, общие начала правового регулирования разнообразных жилищных и связанных с ними иных общественных отношений, которые подлежат конкретизации в нормах и актах жилищного, а также земельного, гражданского, административного и иного законодательства.

Закон определяет основные принципы реализации конституционного права граждан Рес.Уз. на жилище в новых социально-экономических условиях, устанавливает общие начала правового регулирования жилищных отношений при становлении различных форм собственности и видов пользования недвижимостью в жилищной сфере.

Законом расширены возможности развития частной собственности в жилищной сфере, установлено право частной собственности на объекты недвижимости или ее части, предусмотрены возможности для развития долгосрочного кредитования индивидуального и кооперативного строительства. Предусмотрена также возможность перехода объектов жилищной сферы из одной формы собственности в другую, что является важным компонентом в системе реализации конституционного права на жилище, расширяет права собственников жилых домов и жилых помещений.

В законе урегулированы также отношения найма жилья (ст. 129), включены нормы оплаты жилых помещений , расходов по содержанию жилья и коммунальных услуг (ст. 132–136) и др.

Жилищный кодекс[1] *является наиболее полным и кодифицированным законодательным актом, регулирующим жилищные отношения в Узбекистане*, в котором правовые нормы систематизированы по отдельным институтам жилищного законодательства. Однако *нормы ЖК регулируют, в основном, отношения, складывающиеся в связи с пользованием жилыми помещениями*. В нем уделяется недостаточно внимания регулированию жилищных отношений в частном и других фондах, не нашли отражения разнообразные формы приобретения жилья в собственность. После принятия ЖК был издан целый ряд новых жилищных законов, появились новые понятия, которые не включены в Кодекс (например, понятие *частный жилищный фонд*, *приватизация* и др.).

В чем принципиальное отличие от старого Жилищного кодекса? Условно сейчас называют старый Жилищный кодекс «кодексом нанимателей жилья», новый Жилищный кодекс — «кодексом собственника», т. е. *принципиально меняется подход государства к самому понятию «жилье»*. Жилищный кодекс практически снимает с государства обязанности по содержанию жилого фонда.

Жилищное право – это совокупность норм права, регулирующих жилищные отношения.

Жилищные отношения — это общее, родовое понятие, которым охватываются различные виды отношений, возникающих по поводу жилища: пользования жилыми помещениями, предоставления жилых помещений нуждающимся в них, строительство, управление и эксплуатация жилищного сектора экономики.

[1] С 1 апреля 1999 г. вступил в силу Жилищный кодекс Республики Узбекистан. Он был принят Олий Мажлисом 24 декабря . В тот же день кодекс был подписан Президентом Узбекистана.

Жилищные отношения складываются, как правило, по поводу готового объекта: жилого дома или иного жилища, включенного в установленном порядке в состав жилищного фонда и предназначенного для проживания.

Жилищные отношения подразделяются на следующие основные группы:

1. *Отношения по найму жилых помещений* на основании договора найма либо пользования жилыми помещениями по иным основаниям (иному договору, членству в жилищном кооперативе и др.). *Отношения пользования жилыми помещениями регулируются* главным образом *нормами гражданско-правового характера.*

2. *Отношения в области обеспечения граждан жилыми помещениями*. Субъектами этих отношений, с одной стороны, являются граждане, которые обращаются с просьбой о предоставлении им жилого помещения в порядке улучшения жилищных условий, а с другой — государственные органы, органы местного самоуправления, предприятия, учреждения, организации, которые правомочны решать вопросы о предоставлении жилых помещений как собственники или уполномоченные на то организации. Жилищные отношения этого вида *регулируются* главным образом *нормами административно-правового характера*, а в некоторых случаях– актами гражданско-правового характера (например, при предоставлении жилого помещения члену ЖКХ или ЖСК).

Особое место занимает Закон Республики Узбекистан «О приватизации государственного жилищного фонда» от 07.05.1993 г. № 846-XII (с последующими изменениями и дополнениями), который установил основные принципы осуществления приватизации государственного жилищного фонда, определил правовые, социальные, экономические основы преобразования отношений собственности на жилье.

Вступление в права собственности на жилье дает гражданам возможность эффективно вкладывать свои средства в недвижимость, свободно владеть, пользоваться и распоряжаться своим жильем.

Основными принципами приватизации государственного жилищного фонда являются:

- равные права всех субъектов приватизации Республики Узбекистан на участие в приватизации государственного жилищного фонда;

- добровольная основа;

- взаимосвязь приватизации с решением жилищной проблемы;

- сочетание возмездного и безвозмездного характера;

- социальная защита граждан;

- гласность, соблюдение социальной справедливости;

- государственный и общественный контроль за процессом приватизации.

Государственное законодательство. Земля как объект недвижимости имеет особый правовой статус и служит объектом специфических общественно-экономических отношений. Земельная реформа началась в 1990 г., с принятием Закона «О земле»(утратил силу после принятия ЗК Рес.Уз) и затем с 1998 г. Земельного кодекса Рес.Уз.

При регулировании земельных отношений применяется принцип разграничения действия норм гражданского и земельного законодательства в части регулирования отношений по использованию земель.

Региональное законодательство. Для оперативного решения региональных проблем, связанных с управлением и распоряжением недвижимостью, Республика Каракалпакстан на основе государственного законодательства принимает свои законы.

Законодательство о местном самоуправлении. В соответствии с Конституцией Рес.Уз. органами самоуправления в поселках, кишлаках и аулах, а также в махаллях городов, поселков, кишлаков и аулов являются сходы граждан, избирающие председателя Совета (аксакала) и его советников.

Управление местной недвижимостью входит в концепцию органов местного самоуправления. Закон «Об органах самоуправления» от 14.04.1999 г. №758-1 устанавливает, что экономическую основу местного самоуправ-

ления составляет собственность в чей состав включены построенные, приобретенные ими или переданные им в установленном законом порядке объекты общественного, социально-бытового и иного назначения, а также транспортные средства, хозяйственный инвентарь и другое движимое и недвижимое имущество.

Согласно закону, органы местного самоуправления осуществляют права собственника в отношении недвижимого имущества, входящего в состав местной собственности, и вправе передать его во временное или постоянное пользование, сдавать в аренду, отчуждать и совершать с ним иные сделки.

Главным принципом Земельного Кодекса провозглашен приоритет охраны земель. Этот принцип основан на том, что земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Рес.Уз. как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории, и только во вторую очередь земля является объектом недвижимости и соответственно владение, пользование и распоряжение земельными участками может осуществляться собственниками свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде.

Следующий важнейший принцип ЗК — судебный порядок разрешения земельных споров[1]. Восстановление нарушенных прав на землю осуществляется путем:

признания в судебном порядке актов исполнительных органов государственной власти или органов местного самоуправления недействительными, не соответствующими законодательству;

приостановления исполнения не соответствующих законодательству актов органов государственной власти или актов органов местного самоуправления;

приостановления промышленного, гражданско-жилищного и другого строительства, разработки месторождений полезных ископаемых и торфа, эксплуатации объектов проведения агрохимических, лесомелиоративных,

[1] Глава 14 ЗК.РУз.

геологоразведочных, поисковых, геодезических и иных работ в порядке, установленном Правительством Рес.Уз;

восстановления положения, существовавшего до нарушения права, и пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения.

Если первый и четвертый случаи восстановления нарушенного права осуществляются в судебном порядке, то во втором и третьем случаях это возможно как в судебном, так и в административном порядке, который предусматривает обжалование неправомерно принятого акта в вышестоящем административном органе.

Немаловажную роль в законе имеет принцип платного землепользования. Формами платы являются земельный налог (до введения в действие налога на недвижимость) и арендная плата.

Имущественные отношения по владению, пользованию и распоряжению земельными участками, а также по совершению сделок регулируются гражданским законодательством, если иное не предусмотрено законодательствами земельным, водным, лесным, о недрах, охране окружающей среды и др. Это правило полностью корреспондирует со ст.82 ГК Рес.Уз. , согласно которому земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться иными способами в той мере, в какой их оборот допускается государственными законами о земле и других природных ресурсах. Также установлено, что осуществление собственниками правомочий по владению, пользованию и распоряжению земельными участками не должно наносить ущерба окружающей среде и нарушать права и законные интересы других лиц. Следовательно, *оборот земельных участков регламентируется гражданским законодательством* в части, не противоречащей государственному земельному законодательству. Общие положения о праве собственности и других вещных правах на земельные участки установлены в гл.4 ЗК Рес.Уз. Таким образом, ЗК Рес.Уз. необходимо рассматривать в неразрывной связи с нормами ГК Рес.Уз.

В соответствии с ЗК Рес.Уз. приватизация здания (строения, сооружения) проводится только вместе с приватизацией земельного участка, за исключе-

нием случаев, когда отчуждаемая часть здания (строения, сооружения) не может быть выделена в натуре вместе с частью земельного участка, или данный земельный участок изъят из оборота либо ограничен в обороте.

Не допускается отчуждение земельного участка без находящегося на нем здания, если они принадлежат одному лицу. Таким образом, земельный участок и расположенная на нем недвижимость фактически объявляются единым имущественным комплексом и только в таком виде могут быть предметом гражданско-правовых сделок (купли-продажи, ипотеки и пр.). Эта норма прямо касается «частного сектора» в пригородах, так как при оформлении договоров передачи таких домов в собственность граждан одновременно должен быть решен вопрос о предоставлении земельного участка, на котором расположен жилой дом.

Специально уполномоченный государственный орган исполнительной власти по имущественным отношениям совместно с другими государственными органами исполнительной власти подготавливает перечни земельных участков, на которые соответственно у Республики Узбекистан и муниципальных образований возникает право собственности. Подготовка данных перечней производится по согласованию. Подготовленные перечни участков утверждаются Правительством Республики Узбекистан, а сведения о них включаются в документы Государственного земельного кадастра.

Гражданско-правовые способы защиты прав собственников земли, землепользователей, землевладельцев и арендаторов земли выполняют восстановительную и компенсационную функции и обеспечивают стабильность земельных отношений. Для обеспечения стабильности земельных отношений к нарушителям земельного законодательства применяются предупредительные и карательные меры в соответствии с административным, уголовным и трудовым законодательством, что предусмотрено ЗК Рес.Уз.[1] Кодекс содержит перечень земельных правонарушений, за которые предусмотрена админи-

[1] Ст. 90 ЗК Рес.Уз.

стративная ответственность, но информации об уголовной ответственности за совершение земельных правонарушений установлены в Кодексе Рес.Уз. об административных правонарушениях [1]

Субъектами земельных правонарушений могут быть собственники земельных участков, землепользователи, землевладельцы и арендаторы участков. Административной ответственности за совершение земельных правонарушений могут также подвергаться граждане, юридические и должностные лица, не относящиеся к данной категории, но причинившие вред этим лицам.

Согласно Кодексу, право привлекать к административной ответственности за совершение земельных правонарушений имеют органы:

осуществляющие государственный контроль за использованием и охраной земель, в настоящее время это органы Государственного комитета Республики Узбекистан по земельным ресурсам, геодезии, картографии и государственному

кадастру. Эта служба привлекает к ответственности за самовольное занятие земельных участков или пользование землей без оформленных правоустанавливающих документов, уничтожение межевых знаков границ земельных участков, самовольную переуступку права пользования землей, самовольное снятие или перемещение плодородного слоя почвы, невыполнение обязанностей по приведению земель в состояние, пригодное для использования по целевому назначению, использование земель не по целевому назначению, невыполнение мероприятий по улучшению и охране почв;

осуществляющие государственный контроль за использованием и охраной водных объектов. Эти органы привлекают к ответственности за самовольное занятие земельного участка прибрежной защитной полосы водного объекта, нарушение порядка предоставления в пользование участков и лесов в водоохранных зонах;

уполномоченные в области использования, охраны и защиты лесного фонда. Эти органы привлекают к ответственности за самовольное занятие

[1] Введен в действие с 1 апреля 1995 г.

участка лесного фонда или леса, не входящего в лесной фонд, самовольную переуступку права пользования землей, участком лесного фонда, уничтожение либо повреждение сенокосов, пастбищных угодий, мелиоративных систем;

охраны территорий государственных природных заповедников и национальных парков. Эти органы привлекают к ответственности за нарушение правил охраны и использования природных ресурсов на особо охраняемых территориях.

К лицам, виновным в совершении опасного земельного правонарушения, применяется уголовная ответственность в соответствии со ст. 196 и 197 Уголовного кодекса Республики Узбекистан (далее — УК Рес.Уз.).

Предметом преступления, предусмотренного этой статьей, является земля. *Под порчей земли понимается разрушение или уничтожение плодородного слоя почвы.* Загрязнение — внесение в землю не свойственных ей физических, химических и биологических веществ и организмов. Отравление земли происходит при внесении в нее этих веществ в степени, которая делает невозможным ее использование. Также нарушение условий использования земель, недр или требований по их охране, повлекшее тяжкие последствия.

Согласно ст. 175 УК Рес.Уз., незаконными являются такие сделки, в результате которых у юридических и физических лиц, не имеющих права на их совершение или не имеющих права на земельный участок, являющийся предметом сделки, такое право возникает.[1]

Заключение заведомо невыгодной сделки должностным лицом государственного органа, предприятия, учреждения, организации, независимо от форм собственности, общественного объединения, причинившей крупный ущерб интересам республики, -

наказывается штрафом от двадцати пяти до пятидесяти минимальных размеров заработной платы или лишением определенного права до пяти лет,

[1] Ст.175 УК Рес.Уз.

или исправительными работами до трех лет либо арестом до шести месяцев. (Санкция в редакции Закона РУз от 29.08.2001 г. N 254-II)

То же действие, совершенное:

а) повторно;

б) по предварительному сговору группой лиц;

в) с причинением особо крупного ущерба, -

наказывается штрафом от пятидесяти до ста минимальных размеров заработной платы или лишением свободы до пяти лет с лишением определенного права. (Санкция в редакции Закона РУз от 29.08.2001 г. N 254-II)

В случае возмещения причиненного материального ущерба в трехкратном размере не применяется наказание в виде ареста и лишения свободы. (Часть введена в соответствии с Законом РУз от 29.08.2001 г. N 254-II).[1]

6.2. Государственная регистрация прав на недвижимость

Гражданский кодекс Рес.Уз. создал систему государственной регистрации прав на объекты недвижимости и с принятием и введением «Инструкции о порядке государственной регистрации зданий и сооружений» зарегистрированной Министерством Юстиции Рес.Уз. от 07.01.1998 г. № 387 (далее Инструкция о регистрации) были определены значения и правовые последствия регистрации, установлены основные начала, порядок и основания для принятия решений регистрирующим органом.

Как в ГК Рес.Уз. , так и в инструкции о регистрации словосочетание «регистрация прав на недвижимость» всегда сопровождается определением «государственная». Этим подчеркивается, что регистрация объектов недвижимости является функцией государства. Соответственно и осуществлять свои функции государство может только через свои органы и учреждения.

[1] Там же.

Регистрация объекта недвижимости и регистрация прав — это два разных вида деятельности, требующих абсолютно различных методов и знаний в абсолютно разных областях. Так, описание объектов недвижимости, которые существуют независимо от прав на них, требует технических знаний, а установление прав на них — это юридическая практика.

Взаимосвязь регистрации объекта недвижимости и регистрации права на него обусловлена взаимосвязью объекта правоотношения собственности и самого этого правоотношения. Правоотношение характеризуется взаимосвязью субъектов по поводу объектов недвижимости. Без объекта недвижимости правоотношение становится беспредметным, в то время как отсутствие правоотношений по поводу объекта недвижимости не делает этот объект несуществующим.

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним — юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество в соответствии с ГК Рес.Уз. Это легализация для гражданского оборота сделок и порождаемых ими прав и обязанностей, а также иных оснований возникновения прав и обязанностей. Основным содержанием этой деятельности является юридический анализ документов, представляемых для принятия решения о государственной регистрации прав.

Инструкция о государственной регистрации детально регламентирует и устанавливает порядок регистрации, последовательно определяя ее стадии. *Порядок государственной регистрации — это совокупность норм, регулирующих отношения между государством в лице регистрирующего органа и лицом, обращающимся за регистрацией*.

Вещные права являются абсолютными, т. е. субъекты таких прав могут осуществлять свои правомочия самостоятельно, без содействия третьих лиц. Поэтому любое вещное право, регламентируемое ГК Рес.Уз. , должно быть зарегистрировано.

Главная задача государственной регистрации — защита имущественных прав на объекты недвижимости участников гражданского оборота. Ни один собственник не может быть уверен в действительности своих прав на объекты недвижимости при отсутствии регистрации. Функцией института государственной регистрации является также предупреждение и пресечение правонарушений и преступлений в сфере отношений, связанных с недвижимостью.

регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права для всех лиц, если она не оспорена в судебном порядке.

Для государственной регистрации жилых зданий и сооружений бюро технической инвентаризации по каждому городу и городскому поселку, а в городах с районным делением - по каждому району ведут реестровые книги , а по нежилым зданиям и сооружениям службы государственного кадастра недвижимости - кадастровые книги района, города.

Здания и сооружения, имеющие режим секретности регистрируются в специальной кадастровой книге, особенности ведения которой и условия пользования информацией по регистрации этих объектов устанавливаются законодательством.

При государственной регистрации производится запись в кадастровой (реестровой) книге о праве собственности или иных вещных правах на здания и сооружения (возникновение, переход, ограничение и прекращение прав), а также о других данных, характеризующих объект.

Записи в кадастровых и реестровых книгах ведутся по кадастровым участкам. Каждому зданию, сооружению присваивается один кадастровый номер.

При переходе прав (доли в праве) к другому правообладателю, изменения вида права, обременения, сроков действия права регистратор производит соответствующие записи в разделе "Текущая регистрация" кадастровой (реестровой) книги, после чего все утратившие силу записи зачерки-

ваются одной тонкой линией красного цвета чернилами или шариковой ручкой.

Таким же способом исправляется допущенная при регистрации ошибка, из-за которой может возникнуть вероятность причинения ущерба (нарушения законных прав) правообладателю или третьим лицам.

При выяснении обстоятельств, существенно влияющих на определение зарегистрированного права на здание, сооружение, которые не были известны на момент регистрации, аннулирование регистрации права производится в судебном порядке.

К кадастровым и реестровым книгам, отдельно по каждому фонду, ведутся специальные реестры .

Регистрация запрещений и арестов по зданиям, сооружениям и снятие их по извещениям нотариальных контор, судебно-следственных органов производится в реестре арестов и запрещений, о чем делается отметка также и в кадастровых, реестровых книгах.

Государственная регистрация зданий и сооружений за владельцами производится в службе кадастра недвижимости или БТИ по предъявлению подлинных правоустанавливающих документов.

За государственную регистрацию возникновения, перехода права собственности или иных вещных прав на здания и сооружения взимается плата с юридических лиц в размере одной второй, а с физических лиц - одной десятой минимального размера заработной платы. При изменении правового положения объекта, не влекущем изменение субъекта права собственности или других вещных прав, взимается половина указанных сумм. Оплата за бланк свидетельства о государственной регистрации производится отдельно.

При первичной регистрации здания и сооружения кроме этого владельцу выдается свидетельство о государственной регистрации здания и сооружения по форме, утвержденной постановлением Кабинета Министров

Республики Узбекистан от 02.06.97 N 278 "О ведении государственного кадастра недвижимости в Республике Узбекистан".

После проведения первоначальной регистрации права собственности на здания, сооружения регистрирующий орган ведет последующую текущую регистрацию изменений правового режима зданий и сооружений. Последующая регистрация правового режима здания и сооружения (аренда, залог, сервитут либо иные ограничения права собственности или иных прав) производится по мере представления документов (договоров, решений суда или хозяйственного суда и др.).

Регистрирующий орган обязан в случае выявления:

а) зданий и сооружений, владельцы которых имеют документы, оформленные в законном порядке, но не зарегистрированные, производить регистрацию на общих основаниях;

б) зданий и сооружений, фактические владельцы которых не имеют надлежащее оформленных документов, предложить им оформить документы на здание и сооружение в установленном порядке;

в) зданий и сооружений бесхозяйных, принадлежность которых не определена, ставить вопрос о передаче их в собственность государства;

г) самовольно возведенных зданий и сооружений - сообщать о них в хокимият района, города либо лицу, чьи права нарушены, для принятия соответствующих мер.

При отчуждении зданий и сооружений, не законченных строительством, регистрация которых службой государственного кадастра недвижимости, бюро технической инвентаризации не производится, справки прилагаемой формы не выдаются. В этом случае разрешение на отчуждения выдает хокимият района, города на основании акта службы государственного кадастра недвижимости или бюро технической инвентаризации о готовности строительства и его стоимости. В случае владения зданием и сооружением на праве общей долевой собственности в справке в соответствии с правоустанавливающими документами должно быть указано долевое уча-

стие каждого совладельца, причем лицо, отчуждающее часть здания, сооружения, указывается в нем первым.

Если участники общей долевой собственности установили по соглашению между собой порядок пользования обособленными частями (помещениями) здания и сооружения (комнатами, квартирами и т.д.) в соответствии с их долями и это соглашение нотариально удостоверено, то такое соглашение подлежит регистрации по их просьбе. При этом на соглашении и на надлежаще заверенной копии с него, оставляемой в делах регистрирующего органа, делается регистрационная надпись.

Если на здание и сооружение наложено нотариальным органом запрещение отчуждения или арест судебными или следственными органами, это обстоятельство должно найти отражение в справке, выдаваемой соответствующим органом, с указанием, когда и кем (каким органом) наложены запрещения или арест и когда и за каким номером они зарегистрированы в службе государственного кадастра недвижимости, бюро технической инвентаризации.

Поскольку право собственности возникает не с момента заключения соглашения, а с момента государственной регистрации сделок, то проверяться должен именно переход права на объект недвижимости.

Регистрационная процедура начинается с приема регистратором от заявителя пакета документов и после уплаты государственной пошлины.

Помимо этого, к каждому типу сделки необходимо приложить свой комплект документов, соответствующий сделке, и опись, заверенную подписью заявителя.

6.3. Налогообложение объектов недвижимости

Объектами налогообложения в сфере недвижимости являются: имущество юридических и физических лиц, земельные участки, доходы от продажи объекта недвижимости, отдельные виды деятельности в сфере недвижимости (доверительное управление) и др. Один и тот же объект недвижимости может

облагаться налогом одного вида только один раз. Неоспоримое преимущество таких налогов состоит в том, что налоговая база[1] остается сравнительно устойчивой и не зависит от макроэкономических цифр и деловой активности в экономике.

Налог на землю. Установлены две формы платы за использование земли: *земельный налог* (до введения в действие налога на недвижимость) и *арендная плата*. Цель введения платы за землю — стимулирование рационального использования, охраны и освоения земель, повышения плодородия почв, выравнивание социально-экономических условий хозяйствования на землях разного качества, обеспечение развития инфраструктуры в населенных пунктах, формирование специальных фондов финансирования этих мероприятий.

Налогооблагаемой базой является общая площадь земельного участка за вычетом площадей земельных участков, не подлежащих налогообложению в соответствии с частью второй статьи 282 настоящего Налогового Кодекса Республики Узбекистан(далее – НК Рес.Уз.).

За земельные участки, на которые право собственности, владения, пользования или аренды перешло налогоплательщику в течение года, налогооблагаемая база исчисляется начиная со следующего месяца после возникновения соответствующего права на земельные участки. В случае уменьшения площади земельного участка налогооблагаемая база уменьшается с месяца, в котором произошло уменьшение площади земельного участка.

При возникновении у юридических лиц права на льготу по земельному налогу налогооблагаемая база уменьшается с того месяца, в котором появилось это право. В случае прекращения права на льготу по земельному налогу налогооблагаемая база исчисляется (увеличивается) с месяца, следующего за тем, в котором прекращено это право.[2]

Ставки, порядок исчисления и уплаты земельного налога устанавливаются законодательством.

---

[1] Имеется в виду стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения.

[2] Ст.281 НК Рес.Уз.

При передаче земельных участков в аренду плата за землю взимается в форме арендной платы. Арендная плата приравнивается к земельному налогу. Лица, получившие земельные участки в аренду, уплачивают в бюджет арендную плату за землю в соответствии с порядком, установленным для плательщиков земельного налога.

Обязанность по уплате земельного налога у собственника земельного участка возникает с момента государственной регистрации права собственности на него. При этом продавец участка остается налогоплательщиком земельного налога до момента государственной регистрации прекращения права собственности.

От уплаты земельного налога освобождаются:

1) организации культуры, образования, здравоохранения, социальной защиты населения - за земельные участки, используемые для осуществления возложенных на них задач;

2) юридические лица, находящиеся в собственности общественных объединений инвалидов, фонда "Нуроний" и ассоциации "Чернобыльцы Узбекистана", в общей численности которых работает не менее 50 процентов инвалидов, ветеранов войны и трудового фронта 1941-1945 годов, кроме юридических лиц, занимающихся торговой, посреднической, снабженческо-сбытовой и заготовительной деятельностью. При определении права на получение указанной льготы в общую численность работников включаются работники, состоящие в штате;

3) вновь созданные фермерские хозяйства - на два года с месяца, в котором произведена государственная регистрация;

4) добровольно ликвидируемые субъекты предпринимательства - со дня уведомления о принятом решении о добровольной ликвидации органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц. В случае незавершения добровольной ликвидации в установленные законодательством сроки или прекращения процедуры ликвидации и возобновления дея-

тельности настоящая льгота не применяется и сумма налога взимается в полном размере за весь период применения льготы.

К земельным участкам, не подлежащим налогообложению, относятся земли:

- общего пользования садоводческих, виноградарских или огороднических товариществ (подъездные пути, оросители, коллекторы и другие земли общего пользования), коллективных гаражей;
- охраняемых природных территорий, за исключением земель, на которых ведется хозяйственная деятельность. К землям охраняемых природных территорий относятся земельные участки государственных заповедников, комплексных (ландшафтных) заказников, природных парков, государственных памятников природы, заказников (за исключением заказников, образованных в охотничьих хозяйствах), природных питомников;

- оздоровительного назначения (за исключением земель, на которых ведется хозяйственная деятельность) - земельные участки, обладающие природными лечебными факторами, благоприятными для организации профилактики и лечения, предоставленные в установленном порядке соответствующим учреждениям и организациям в постоянное пользование;
- историко-культурного назначения (за исключением земель, на которых ведется хозяйственная деятельность) - земли историко-культурных заповедников, мемориальных парков, погребений, археологических памятников, памятников истории и культуры, предоставленные соответствующим учреждениям и организациям в постоянное пользование;
- водного фонда. К землям водного фонда относятся земли, занятые водоемами (реками, озерами, водохранилищами и т.п.), гидротехническими и другими водохозяйственными сооружениями, а так-

же полосы отвода по берегам водоемов и других водных объектов, предоставленных в установленном порядке юридическим лицам для нужд водного хозяйства;

- занятые объектами культуры, народного образования и здравоохранения;
- занятые спортивными и физкультурно-оздоровительными комплексами, местами отдыха и оздоровления матерей и детей, домами отдыха и учебно-тренировочными базами;
- занятые сооружениями водоснабжения и канализации населенных пунктов: магистральными водоводами, водопроводной сетью, канализационными коллекторами и сооружениями на них, насосными станциями, водозаборными и очистными сооружениями, смотровыми колодцами и дюкерами на водопроводной и канализационной сети, водонапорными башнями и иными аналогичными сооружениями;

- отведенные под строительство объектов, включенных в Инвестиционную программу Республики Узбекистан, - на период нормативного срока строительства;
- занятые объектами, по которым приняты решения Кабинета Министров Республики Узбекистан об их консервации, - на период их консервации;
- занятые отдельно расположенными объектами гражданской защиты и мобилизационного назначения, находящимися на балансе юридического лица и не используемыми в хозяйственной деятельности;

Налог на имущество физических лиц[1], так же как земельный налог, относится к местным налогам и взимается непосредственно с собственника объекта недвижимости. Плательщиками налогов признаются собственники объектов недвижимости (жилых домов, квартир, дач, гаражей и иных строений, помещений и сооружений) независимо от того, пользуются они этой недвижимостью или нет.

Налоговой базой для исчисления налога на объекты недвижимости является сумма инвентаризационных стоимостей объектов налогообложения, определяемая органами технической инвентаризации.

Инвентаризационная стоимость — это восстановительная стоимость объекта с учетом износа и динамики роста цен на строительную продукцию, работы и услуги.

При отсутствии оценки объекта налогообложения уполномоченным органом по оценке имущества физических лиц налогооблагаемой базой является условная стоимость имущества, устанавливаемая законодательством.

В случае когда по нескольким объектам налогообложения плательщиком является одно физическое лицо, налогооблагаемая база рассчитывается отдельно по каждому объекту.

Налогом на имущество физических лиц не облагается имущество, находящееся в собственности:

1) граждан, удостоенных звания "Ўзбекистон кахрамони", Героя Советского Союза, Героя Труда, награжденных орденом Славы трех степеней. Данная льгота предоставляется на основании соответственно удостоверения о присвоении звания "Ўзбекистон кахрамони", книжки Героя Советского Союза, Героя Труда, орденской книжки или справки отдела по делам обороны;

2) инвалидов и участников войны 1941-1945 годов и приравненных к ним лиц, круг которых устанавливается законодательством. Данная льгота предоставляется на основании соответствующего удостоверения инвалида

[1] Глава 48 НК Рес.Уз.

войны или справки отдела по делам обороны либо иного уполномоченного органа, другим инвалидам - удостоверения инвалида о праве на льготы;

3) женщин, имеющих десять и более детей. Основанием для предоставления данной льготы является справка органа самоуправления граждан, подтверждающая наличие детей;

4) граждан (в том числе временно направленных или командированных), получающих льготы за участие в ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС. Данная льгота предоставляется на основании соответственно справки врачебно-трудовой экспертной комиссии, специального удостоверения инвалида, удостоверения участника ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, других документов, выданных уполномоченными государственными органами и являющихся основанием для предоставления льготы;

5) пенсионеров, в пределах размера необлагаемой площади, установленного законодательством. Данная льгота предоставляется на основании пенсионного удостоверения;

6) инвалидов I и II групп. Данная льгота предоставляется на основании пенсионного удостоверения или справки врачебно-трудовой экспертной комиссии;

7) военнослужащих срочной службы и их семей (на период службы). Данная льгота предоставляется на основании справки соответствующей воинской части или районного (городского) отдела по делам обороны. (Пункт в редакции Закона РУз от 29.12.2008 г. N ЗРУ-196) (См. предыдущую редакцию)

Исчисление налога на имущество физических лиц производится органами государственной налоговой службы по месту расположения объекта налогообложения, независимо от места жительства налогоплательщика, на основании данных органа, осуществляющего государственную регистрацию прав на недвижимость.

Орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимость, представляет ежегодно до 1 февраля в органы государственной налоговой службы по месту нахождения объекта налогообложения информацию с указанием его инвентаризационной стоимости и собственника по состоянию на 1 января.

Сумма налога на имущество физических лиц исчисляется исходя из инвентаризационной стоимости имущества по состоянию на 1 января и установленной ставки.

Платежное извещение об уплате налога на имущество физических лиц вручается налогоплательщикам органом государственной налоговой службы ежегодно не позднее 1 мая.

Уплата налога на имущество физических лиц за налоговый период производится равными долями два раза в год:

до 15 июня отчетного года;

до 15 декабря отчетного года.

РАЗДЕЛ III. УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

Глава 7. ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

7.1. Суть процесса управления и эксплуатации объектов недвижимости

Субъекты рынка осуществляют различные виды воздействия на объект недвижимости (рис. 7.1)

Рис. 7.1. Внешнее воздействие на объект недвижимости

1. *Государственное регулирование недвижимости*:

• путем прямого вмешательства (прямое административное управление), включающего: создание законов, постановлений, правил, инструкций и положений, регулирующих функционирование объектов недвижимости; введение механизма ответственности за нарушение нормативных требований при совершении сделок с объектами недвижимости; контроль за соблюдением всеми субъектами рынка установленных норм и правил; регистрацию прав на объекты недвижимости и сделок с ними; лицензирование предпринимательской деятельности в сфере недвижимости;

- путем косвенного воздействия (экономические методы управления объектами недвижимости), включая: налогообложение объектов недвижимости и предоставление льгот; реализацию государственных целевых программ; установление амортизационных норм; реформирование жилищно-коммунального хозяйства; выпуск и обращение жилищных сертификатов;
- путем комплексного решения вопросов землепользования и приватизации, развития инженерной инфраструктуры и т. д.

2. *Общественное воздействие.* Реакция широких слоев общества, в том числе и профессиональных участников рынка недвижимости, на те или иные операции с недвижимостью, которая служит основой для нормативных актов, положений и т. д.

3. *Управление* определенными *объектами недвижимости*, которые собственник использует для ведения конкретной предпринимательской деятельности и для получения максимальной прибыли.

В правовом аспекте предусматривается создание государственной властью Республики Узбекистан системы законов и иных нормативно-правовых актов, регламентирующих принятие административных, организационных и технических решений в области управления объектами недвижимости и обеспечивающих эффективное использование в интересах собственника.

В основу системы управления недвижимостью положен принцип по объектного управления, который заключается в пообъектном разграничении (формировании) недвижимости; классификации и единой регистрации объектов; по объектной регистрации имущественных прав и оценке недвижимости; учете отраслевых особенностей управления объектами недвижимости и координации политики в сфере недвижимости.

Под формированием объекта недвижимости понимаются его техническое и экономическое описание и юридическое обоснование, в результате которого объект получает технические и экономические характеристики и

юридический статус, позволяющий идентифицировать его из других объектов. Формирование объекта недвижимости состоит из его инвентаризации, сервитутов и регистрации.

Управление отдельными объектами, предприятиями и другими имущественными комплексами предполагает их передачу в оперативное управление и хозяйственное ведение, доверительное управление, аренду в различных формах и т. д.

Профессия «управляющий недвижимостью» востребована только в том обществе, где есть частная собственность и четкое понимание того, что для обеспечения текущей доходности и увеличения капитальной стоимости объекта недвижимости требуется квалифицированное управление.

Профессиональные менеджеры готовы управлять любыми объектами: офисными и административными зданиями, нежилыми помещениями, жилыми домами, объектами социальной сферы, предприятиями, земельным участком и др. Управляющая компания, берущая на себя ответственность за объект недвижимости, осуществляет административно-управленческие функции на основе результатов маркетинга. При этом любая работа по объекту начинается с выяснения целей собственника. Профессиональный менеджер может не только исполнять волю собственника, но и выступить в роли консультанта, предложить различные варианты использования объекта недвижимости.

Предоставление информации о потребителе и оказанных ему услугах допускается только в случаях: официального запроса уполномоченных органов государственного управления или по решению суда; защиты управляющим своих прав и интересов в суде.

Деятельность управляющего объектами недвижимости предполагает эффективное взаимодействие не только с собственником и пользователем объекта (основными субъектами рынка недвижимости), но и с подрядными организациями, которые осуществляют уборку и ремонт объектов, поставляют энергоносители, воду и тепло.

Управляющий подбирает штат в зависимости от целей, которые ставит собственник, а также в соответствии с размером объекта недвижимости и масштабом предполагающихся объемов работ по его эксплуатации. Собственник может ограничиться наймом собственно профессионального управляющего, в обязанности которого будут входить общее руководство, выработка концепции, создание бизнес-плана объекта недвижимости, переговоры, контроль за исполнением договоров третьими сторонами (арендаторами, сервисными службами и пр.) и отчеты собственнику.

При более масштабных планах на то или иное здание или комплекс зданий управляющая компания может выделять группу специалистов, способных выполнить необходимый объем работ.

Реализуя контракт, управляющий преследует две основные цели: обеспечение текущей доходности объекта недвижимости и увеличение его капитальной стоимости. Для этого он определяет центры затрат и прибыли, выявляет и исключает неэффективные информационные и денежные потоки и т. д.; в процессе развития проекта управления объектом недвижимости, по мере возникновения внешних и внутренних факторов (продажа долей собственности, долги собственника и т. п.) стратегия развития проекта управления объектом недвижимости будет меняться.

Приступая к работе, менеджер должен вовлечь в процесс управления объектом персонал, который на начальном этапе может быть не заинтересованным в его действиях. При этом используются разные методы: от объяснения людям целей и задач управления объектом недвижимости до применения систем денежного вознаграждения, а при необходимости – и увольнения (с согласия собственника) активно сопротивляющихся переменам работников.

Как правило, приступая к работе, управляющий сталкивается с низким качеством финансового анализа, неэффективным документооборотом, нарушениями в бухгалтерском учете, излишками малоценного имущества и т. д. Определить пути реорганизации предприятия с конкретным выделением направлений возможно только после обстоятельного анализа. Как показывает

практика, на первом этапе коммерческого использования объектов недвижимости весь доход должен инвестироваться в сами объекты, на втором – доходы могут быть распределены между собственником и инвестициями в объект недвижимости, и только на третьем этапе весь доход может поступать в распоряжение собственника.

Исходя из четко сформулированных целей управляющий разрабатывает бизнес-план для конкретного объекта. Содержащиеся в нем рекомендации могут иметь несколько вариантов развития. Они должны быть описаны таким образом, чтобы при желании собственник мог сам осуществить выбор варианта.

Следующий этап – заключение собственником договора управления и регистрация права оперативного управления объектом недвижимости. Для этого необходимо подготовить и сдать в органы регистрации недвижимости следующий пакет документов:

1. Заявление о государственной регистрации права оперативного управления (хозяйственного ведения).
2. Документ об уплате государственной пошлины.
3. Документ, удостоверяющий личность заявителя. При обращении представителя – документ, подтверждающий его полномочия, — доверенность.
4. Правоустанавливающий документ – оригинал либо копия, заверенная органом, выдавшим документ.
5. Паспорт на квартиру, оформленный органами, осуществляющими технический учет объектов недвижимости (филиалами Городского управления инвентаризации и оценки недвижимости – называется планом, если осуществляется проектно-инвентаризационными бюро(БТИ)), либо, для жилых домов и объектов нежилого фонда; – является оригиналом при оценке объекта недвижимости, удостоверенный органом (организацией) по учету объектов недвижимого имущества с указанием кадастрового номера.

6. Опись, составленная заявителем, содержащая перечень документов, представляемых на государственную регистрацию, с указанием их наименования, реквизитов, общего количества листов, заверенная подписью заявителя. В описи должны быть представлены:

- копии правоустанавливающих документов, заверенная нотариально либо органом, их выдавшим;
- копии паспорта на квартиру, плана объекта недвижимости, заверенные нотариально, либо второй подлинный экземпляр;
- копия доверенности в случаях, если интересы юридического лица представляет доверенное лицо.

Следующий этап – заключение с собственником договора управления и работа по его реализации в соответствии с выбранным собственником вариантом использования здания и территории. Может планироваться с нуля или в виде улучшения уже существующей практики.

Управляющие объектами недвижимости:

- проводят рекламную кампанию по объекту управления, рассылая предложения, используя газеты, журналы, распространяемые среди потенциальных клиентов, и личные контакты;
- регулируют отношения собственников с арендаторами и государственными структурами;
- ведут финансовую отчетность;
- подбирают профессиональный обслуживающий персонал;
- осуществляют страхование объекта недвижимости;
- проводят технико-эксплуатационное обследование и приемку;
- заключают любые необходимые договоры (по всему их спектру) по управлению техническим состоянием объектов, одновременно осуществляя контроль за их исполнением, и т. д.

В условиях рыночной экономики управление объектом недвижимости осуществляется по следующей схеме:

1. Управляющая компания публично предоставляет информацию о себе: свидетельство о государственной регистрации; документы, подтверждающие квалификацию (обучение и аттестацию) сотрудников; тарифы и расценки на оказание услуг; образцы типовых договоров, протоколов, доверенностей; книгу жалоб и предложений; процедуру обжалования действий должностных лиц управляющей компании.

2. Между собственником и управляющей компанией заключается договор на управление объектами недвижимости, соответствующий требованиям ГК Рес.Уз. Договор заключается в письменном виде с четкими формулировками по срокам, условиям, обязанностям и обязательствам сторон. В договоре должны быть указаны: стороны договора и его предмет; обязанности исполнителя; обязанности потребителя; стоимость услуг и порядок расчета; срок действия договора и условия его расторжения; ответственность сторон; порядок разрешения споров; юридические адреса и реквизиты сторон.

3. Управляющая компания является частной предпринимательской организацией любой организационно-правовой формы, штат которой укомплектован квалифицированным персоналом, прошедшим обучение и аттестованным в порядке, установленном руководящим органом по сертификации.

4. Управляющая компания за услуги по управлению объектами недвижимости получает вознаграждение, размер и форма которого определены в договоре. Теоретически его размер может составлять 15% от оборота или чистого дохода, но, по опыту, он колеблется в пределах от 8 до 50%, в зависимости от состояния и доходности объекта.

5. Управляющая компания предоставляет собственнику объекта недвижимости гарантийное обеспечение договора в виде залога страхования или иных законных способов обеспечения обязательств.

6. Отбор частных компаний по управлению объектами недвижимости осуществляется на основе особого доверия управляющей компании (ее руководителю).

7. Собственник объекта недвижимости осуществляет контроль за качеством управления объектом.

8. Услуги по управлению недвижимостью должны удовлетворять следующим основным требованиям: конфиденциальности обслуживания; соответствию назначения; этичности обслуживания; полноте и своевременности исполнения; ответственности управляющего.

Отношения управляющего с собственником должны быть легитимны, прозрачны и соответственно оформлены.

Предпочтительными объектами недвижимости для управления считаются крупные (от 3-5 тыс. $м^2$) офисно-административные, складские, торговые, производственные помещения, независимо от формы собственности и степени занятости. Оптимальным для управления является наличие нескольких зданий разной направленности (общей площадью до 100 тыс. $м^2$).[1]

Услугами профессиональной управляющей компании, как правило, пользуются собственники крупных объектов недвижимости (находящихся как в собственности, так и в долгосрочной аренде), испытывающие явный дискомфорт от неэффективного или недостаточно эффективного использования принадлежащих им зданий и территорий. Среди них могут быть проектные, исследовательские и коммерческие организации, в распоряжении которых есть объекты недвижимости, полученные от государственных муниципальных органов на условиях долгосрочной аренды или приватизированные, площади которых чрезмерны для сегодняшних потребностей собственника. Государство по-прежнему является крупнейшим собственником недвижимости. Как правило, комитет по управлению государственным (муниципальным) имуществом использует следующие схемы распоряжения недвижимостью: сдачу в аренду, приватизацию, доверительное управление. Однако управление госсобственностью остается прерогативой государственных унитарных предприятий (ГУП), хотя профессиональные управляющие смогли

[1] *Смирнов В. В., Пучкина Е. А.* Менеджер по управлению недвижимостью. – М.: Издательский дом «Аудитор», 2000. 124 с.

бы «извлечь» из этих объектов недвижимости дополнительный доход с увеличением их капитальной стоимости.

В рыночной экономике альтернативы профессиональному управлению государственной (муниципальной) собственностью нет.

Особая роль в работе управляющего недвижимостью отводится эффективному использованию вверенных ему объектов недвижимости.

В комплекс услуг по управлению объектами недвижимости входят:

- конкретизация целей потребителя при владении объектом недвижимости;
- консультирование собственника по вопросам состояния и анализа рынка недвижимости при установлении прав на объект на предмет соответствия объекта потребностям собственника;
- приемка объекта недвижимости в управление;
- физическая, правовая и экономическая экспертиза объекта;
- анализ вариантов дальнейшего использования объекта и выбор наилучшего использования объекта с учетом потребностей потребителя;
- разработка программы управления объектом и ее реализация с периодической корректировкой;
- представление интересов собственника перед третьими лицами по вопросам, связанным с переданным в управление объектом;
- организация и ведение процедуры взаиморасчетов субъектов, участвующих в обеспечении жизнедеятельности объекта;
- ведение периодической отчетности перед собственниками о ходе реализации программы управления.

Услуга по управлению объектом недвижимости может оказываться одновременно с дополнительными услугами (брокерской, по эксплуатации, исполнению функций заказчика, рекламными, транспортными и т. п.). С точки зрения эксплуатации и управления объектом недвижимости разницы между межгосударственными проектами и нашей обычной действительностью нет.

Полноценная эксплуатация объектов недвижимости в течение всего нормативного срока службы достигается при грамотном использовании технических норм и правил, методов исследования и оценки состояния отдельных конструктивных элементов.

Эксплуатация объектов недвижимости – понятие сложное и многогранное. В зависимости от жизненного цикла объекта недвижимости, его функционального назначения и т. п. разные субъекты рынка недвижимости: собственник, инвестор, управляющая компания, бизнес-консультант и др. – понимают под ней совершенно разный состав работ. Для единообразного понимания сути термина уточним *перечень услуг, относящихся к эксплуатации*. Это мониторинг технического состояния объекта, нормативные мероприятия, клининг, технический консалтинг, обеспечение ресурсами, планирование и бюджетирование.

Затраты на эксплуатацию объекта недвижимости составляют 25-40% валового дохода объекта имущественного комплекса в зависимости от его особенностей.

Как посчитать затраты? Существует несколько способов планирования расходов на эксплуатацию объектов недвижимости. Первый метод – *доходный*. Сумма валового дохода объекта недвижимости принимается за 100%, и на каждую статью расходов приходится строго определенный процент. Например, расходы на обслуживание бизнес-центров классов В и С будут распределяться так: эксплуатация объекта (техническое обслуживание, текущий ремонт, уборка, зарплата персонала, накладные и обеспечивающие расходы и т. п.) – 10-15% дохода; расходы на управление (вознаграждение УК) – 6-8; коммунальные услуги (водо-, тепло-, газо-, электроснабжение) – 5-7; обеспечение безопасности – 4-5%.

При расчете стоимости эксплуатации объекта недвижимости *расходным методом* та или иная статья расходов определяется исходя из площади объекта недвижимости и составляет фиксированную величину, принятую для

бизнес-центра определенного класса (табл. 7.1). Она не зависит от его валового дохода.

Сравнительный анализ позволяет использовать показатели по «объектам-аналогам». Так, если мы планируем расходы на эксплуатацию для офисного комплекса класса В, состав эксплуатационных затрат посмотрим на примере бизнес-центра. Если общая площадь бизнес-центра – 5411 м^2; арендопригодная - 4058 м^2; Арендная ставка – 4000 сум./м^2 в месяц. Валовой ежемесячный доход – 27500 сум/м^2 в месяц.

Таблица 7.1

Примерная структура эксплуатационных затрат для бизнес-центра класса В

Статья расходов	**Стоимость, сум/м^2 в месяц**
Техническое обслуживание	375
Планово-предупредительные работы	500
Текущий ремонт	300
Комплексная уборка	325
Специальное техобслуживание	450
Технический консалтинг	250
Материально-техническое снабжение	150
Фонд оплаты труда	1250
Итого	**3600**

Реальные затраты на эксплуатацию – 3600 сум./м^2 в месяц. Стоит учесть, что затраты на эксплуатацию –величина, меняющаяся из месяца в месяц. При подготовке к отопительному сезону (август-сентябрь) расходы выше, чем в апреле–мае. Поэтому не совсем верно использовать усредненную величину. Следует помнить, что летом она может снижаться до 2000 сум, а осенью повышаться до 6000 сум.

Для рационализации затрат оценка эксплуатации может быть проведена на любой стадии существования объекта недвижимости (имущественного комплекса).

Консалтинг и оценка в сфере эксплуатации – новая услуга, но очень востребованная, так как две трети участников рынка недвижимости остро нуждаются именно в системном подходе к этому процессу.

На этапе *бизнес - планирования* оценка эксплуатации объекта недвижимости позволяет рассчитать стоимость и график финансирования эксплуатации. Заказчик получает готовую программу управления, а также рекомендации по оптимизации затрат.

Многие консультанты забывают о том, что прежде чем рассчитывать стоимость текущей эксплуатации, ее надо «запустить». А это серьезные единовременные затраты, которые упускаются из виду. Они зависят от классности объектов и программы эксплуатации, в среднем составляя стоимость эксплуатационных услуг за три месяца.

Оптимальный срок для решения проблем эксплуатации ставится не позднее чем за пять месяцев до сдачи объекта. На этом же этапе составляются штатное расписание и ориентировочные должностные инструкции. За месяц до ввода объекта недвижимости уже должен быть укомплектован штат работников. Игнорирование этого – самая распространенная на сегодня ошибка.

На этапе *строительства* или *редевелопмента* услуга по оценке эксплуатации предполагает сопровождение инвестиционного проекта и самого процесса строительства.

Заказчик получает рекомендации по изменению проектных и строительных решений для оптимизации затрат. Это не технический надзор в привычной форме. Это фиксация допущенных в процессе строительства отклонений показателей от проектных, их анализ и прогнозирование будущих затрат. Зачастую изменения в проект вносятся прямо на стройплощадке. Например, в бизнес-центре запланирована высота потолка 2,5 м. Приезжает «якорный» арендатор и высказывает пожелание увеличить ее, соорудить эркер, поставить колонны и т. д.

Компания, которая ведает эксплуатацией, должна зафиксировать, что изменится система вентиляции, будут применяться другие отделочные материалы и т. п., и составить прогноз скорректированных эксплуатационных затрат.

Если консультант привлечен уже после того, как в проект внесены изменения, их можно только учитывать, рекомендации давать поздно. Случается, что при корректировке проекта стоимость эксплуатации может доходить до 20% от валового дохода здания вместо планируемых 10%. Бывает и так, что по сделанному проекту собственник должен тратить 20% на эксплуатацию, но все равно расходует на нее 10%. Такое занижение стоимости значительно увеличивает физический износ здания и сокращает время между текущими ремонтами. В итоге собственник заплатит еще больше.

Уже *функционирующий доходный объект* тоже может нуждаться в оптимизации затрат на эксплуатацию. Заказчик получает отчет о техническом состоянии конструкций и инженерных коммуникаций, а также рекомендации по эффективному использованию и экономии трудовых, материальных и финансовых резервов.

Например, у собственника уже есть служба эксплуатации – собственная либо привлеченная. У владельца объекта закономерно возникают вопросы: не завышена ли стоимость эксплуатации? Какова ее эффективность? Например, из-за отсутствия технического менеджмента собственник не всегда потребляет все ресурсы, за которые платит.

Все эти нюансы можно изучить. Для этого проводится анализ финансовой деятельности службы эксплуатации за период не менее года. Рассматриваются ее бюджет по статьям, динамика показателей во времени и т. п. Кроме того, оцениваются существующие стандарты и технологии с учетом уникальности объекта недвижимости, а также кадровая структура (описание должностных обязанностей, схемы взаимодействия между специалистами, профессиональная подготовка и т. п.). Еще одна составляющая – оценка затрат заказчика на коммунальные услуги.

Нет такого объекта, на эксплуатации которого нельзя было бы сэкономить. Хотя не всегда эта экономия явная. По данным, полученным опытным путем, собственник бизнес-центра класса В площадью 5 тыс. м^2 должен тратить на обслуживание системы электроснабжения около 2500 тыс. сум в год, а на обслуживание системы отопления – 5000 тыс. сум. После проведенного аудита может оказаться, что фактически владелец здания расходует на обслуживание системы электроснабжения целых 3500 тыс. сум в год, а на обслуживание отопительной системы – всего 4000 тыс. сум в год. В сумме получается то же самое. Но фактически он недоплачивает за отопление 1000 тыс. сум в год, а за электричество, наоборот, переплачивает. То есть при фактических тратах эффективность использования коммунальных ресурсов составляет лишь около 60%. А при перераспределении затрат этот показатель можно увеличить до 90%.

Кстати, в серьезных эксплуатационных компаниях существует практика: если собственник не добился экономии в результате применения ее рекомендаций, деньги за консалтинговые услуги возвращаются.

7.2. Доверительное управление

Доверительное управление объектами недвижимости как форма предпринимательской деятельности еще не получило в нашей стране широкого распространения. Тем не менее, понятие доверительного управления имуществом введено в законодательство Рес.Уз.[1] в качестве самостоятельной правовой формы управления чужим имуществом – осуществления всех правомочий собственника в едином процессе предпринимательской деятельности по управлению чужим имуществом.

[1] Глава. 49 ГК Рес.Уз.

Деятельность доверительного управляющего по максимально эффективному и рациональному управлению имуществом в интересах учредителя управления или иного указанного учредителем управления лица (выгодоприобретателя), с передачей доверительному управляющему правомочий, изначально принадлежащих учредителю управления, и определяет сущность доверительного управления.

Объектами доверительного управления[1] могут быть: предприятия и другие имущественные комплексы; отдельные объекты, относящиеся к недвижимому имуществу; ценные бумаги; права, удостоверенные ценными бумагами; исключительные права и другое имущество.

Передача имущества в доверительное управление – это форма осуществления собственником своего права распоряжения.

Государственное имущество, которое находится в хозяйственном ведении или на правах оперативного управления, может быть передано в доверительное управление только после ликвидации юридического лица.

В доверительном управлении объектом недвижимости прежде всего находится имущество. Доверительный управляющий может владеть и пользоваться этим имуществом, т. е. управлять, воздействовать на систему и составляющие ее части с целью увеличения прибыли. Однако изначально *главной целью* доверительного управления является сохранение имущества в надлежащем, не измененном виде. Состав имущества меняется только в пределах, установленных договором.[2] При хорошем управлении цена объекта недвижимости со временем должна лишь расти.

Предметом договора о доверительном управлении является услуга, связанная с управлением объектом недвижимости. Стороны договариваются о профессиональном управлении, но не о получении результата. Выгодоприобретатель не может требовать от доверительного управляющего получения

[1] Ст. 851 ГК Рес.Уз..
[2] Гл. 49 ГК Рес.Уз..

определенного размера прибыли. По договору[1] одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок объект недвижимости в доверительное управление, а другая сторона обязуется управлять этим объектом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя). Таким образом, сторонами договора доверительного управления объектом недвижимости могут быть: учредитель управления, доверительный управляющий и выгодоприобретатель. Чаще всего учредитель управления и выгодоприобретатель – одно лицо.

Государственный орган или орган местного самоуправления не может выступать в качестве доверительного управляющего. Доверительный управляющий – это индивидуальный предприниматель, действующий в интересах выгодоприобретателя. Выступать выгодоприобретателем по договору он не может.

Подчеркнем, что доверительное управление построено на доверии. «Доверие – отношение к действиям другого лица и к нему самому (соучастнику в общем деле, партнеру по договору), которое основано на убеждениях в его правоте, верности, добросовестности, честности и искренности».[2]

Доверие в доверительном управлении проходит три этапа:

- выбор собственником доверительного управляющего посредством оценки его профессиональных качеств, проверки деловой репутации и оценки личных качеств;
- межличностные отношения в ходе управления объектом недвижимости. Доверительный управляющий должен не просто действовать в интересах учредителя-собственника, как в интересах самого себя, и не просто заботиться об объекте недвижимости, как о своем собственном, а в первую очередь исходить из интересов собственника (выгодоприобретателя). В отношении собственного объекта недвижимости управляющий может совершать любые

[1] Ст. 849 ГК Рес.Уз..

[2] Словарь по этике / Под ред. А. А. Гусейнова, И. С. Кона. – М., 1989, С. 79.

рискованные операции, но в отношении доверенного ему в управление объекта это недопустимо;

- завершение доверительных отношений. Чаще всего это выражается в нарушении доверия. Результатом распада доверительных отношений с управляющим объектом недвижимости является безмотивное прекращение отношений. Юридические нарушения этических норм могут быть доказаны путем соотнесения поведения с деловой практикой, обычаями делового оборота, сложившимися отношениями сторон. Как правило, нарушение доверия сопровождается причинением имущественного или морального вреда. Ущерб, причиненный нарушением этических норм особого доверия (моральный и имущественный) в ходе длительного управления доверенным объектом недвижимости, должен быть возмещен.

Доверительное управление объектом недвижимости – это обязательство, в силу которого собственник передает объект недвижимости при особом доверии к лицу, которое обязуется осуществлять управление этим объектом в интересах учредителя доверительного управления или указанного им лица (выгодоприобретателя) за вознаграждение.

Доверительный управляющий обязан исполнять все свои обязательства по договору лично, так как предоставление ему объекта недвижимости основывается на признании авторитета личности управляющего, его репутации и деловых качеств.

Личный, по общему правилу, характер договора не допускает замену управляющего без согласия на то собственника-учредителя. Из данного правила имеются три исключения: доверительный управляющий вправе поручить выполнение необходимых действий, связанных с управлением объектом недвижимости, другому лицу, если это допускается договором доверительного управления, либо на то было получено письменное согласие учредителя управления, либо силою обстоятельств доверительный управляющий был принужден совершить в интересах учредителя управления необходимые дей-

ствия, не имея при этом возможности получить согласие от собственника-учредителя в разумные сроки.

Безусловно, грамотное управление объектом недвижимости сопровождается проведением целого комплекса разнородных мероприятий, связанных с владением, пользованием и распоряжением (в пределах, установленных договором доверительного управления) объектом недвижимости, находящимся в управлении. Решение всех вопросов управления может потребовать привлечения третьих лиц, которые возьмут осуществление части таких мероприятий на себя. Но эти лица будут подотчетны доверительному управляющему на основании договоров, фактически производных от договора доверительного управления. Соответственно, функция управления как таковая останется в ведении изначально выбранного доверительного управляющего.

В соответствии с законодательством,[1] доверительным управляющим является индивидуальный предприниматель или коммерческая организация (за исключением унитарного предприятия). Доверительный управляющий становится таковым только с момента его государственной регистрации в качестве предпринимателя и при условии договора о доверительном управлении.

Договор доверительного управления подлежит государственной регистрации.

Учитывая реальный характер договора доверительного управления, предусматривающего передачу объекта недвижимости по акту приема-передачи, который подлежит обязательной регистрации, сам договор как таковой регистрации не требует. Он вступает в силу с момента регистрации акта приема-передачи объекта недвижимости.

Доверительный управляющий всегда выступает от своего имени, а не как представитель собственника. Он обязан проинформировать об этом другую сторону сделки, а в письменных документах после имени или наименования доверительного управляющего сделать пометку «ДУ». Если довери-

[1] Ст. 852 ГК. Рес.Уз.

тельный управляющий не указал, что объект недвижимости, являющийся объектом сделки, ему не принадлежит, ответственность по обязательствам обращается на его имущество. Следовательно, доверительный управляющий имеет статус самостоятельного субъекта предпринимательского права.

Учредителем доверительного управления может быть только собственник объекта недвижимости, но не обладатель производного вещного права. Учредитель и доверительный управляющий должны быть полностью дееспособными лицами.

Доверительный управляющий должен знать все ограничения, которые обременяют право собственности, чтобы знать предмет своих правомочий.

«Под ограничением права собственности понимаются пределы, которые ставятся собственнику в осуществлении того или другого правомочия, входящего в состав его права собственности. Ограничение устанавливается или добровольно по соглашению собственника с другим лицом, или по предписанию закона, ограничивающего собственника независимо от его воли».[1]

Доверительному управляющему переходят все обязанности, связанные с осуществлением права собственности, а не право собственности и обременяющие полномочия владения, пользования и распоряжения, т. е. «бремя содержания имущества».

Договор доверительного управления может быть прекращен[2] вследствие отказа от него: выгодопреобретателя (общее правило), доверительного управляющего (в связи с невозможностью лично осуществлять управление), учредителя (по любым причинам при условии выплаты вознаграждения управляющему).

По истечении срока действия договора доверительного управления по согласованию между его учредителем и предпринимателем (управляющим) договор может быть продлен. Собственник объекта недвижимости может

[1] *Гамбаров Ю. С.* Гражданское право. Вещное право. – СПб., 1998. С. 65.
[2] Ст. 861 ГК Рес.Уз.

принять решение о его реализации и поручить эту операцию доверительному управляющему, который перечисляет вырученные суммы собственнику.

Наиболее интересен третий вариант для доверительного управляющего – выкуп объекта недвижимости самим доверительным управляющим, особенно если в качестве объекта управления выступает предприятие или имущественный комплекс. Выкуп имущества по балансовой стоимости (даже без учета начисленных во время доверительного управления сумм износа) выгоден практически в любом случае, ибо вопросы переоценки имущества, переданного в доверительное управление, точнее внесение изменений в договор и во взаимоотношения сторон договора по результатам переоценки, законодательно не урегулированы.

Ответственность доверительного управляющего наступает в случае, если он не проявил «должной заботливости об интересах выгодоприобретателя или учредителя управления».[1] При этом он должен возместить выгодоприобретателю упущенную выгоду за время доверительного управления имуществом, а учредителю управления – убытки, причиненные утратой или повреждением имущества (с учетом естественного износа), а также упущенную выгоду.

Фактически доверительный управляющий несет ответственность только в том случае, если не докажет, что убытки возникли вследствие непреодолимой силы, либо действий выгодоприобретателя, или учредителя управления. Во всех остальных случаях долги по обязательствам, возникшим в связи с доверительным управлением имуществом, погашаются за счет этого имущества, и только при его недостаточности взыскание может быть обращено на имущество доверительного управляющего. Кроме того, ГК Рес.Уз. оговаривает право учредителя управления потребовать от доверительного управляющего возместить убытки в случае превышения последним полномочий, предоставленных ему договором.

[1] Ст. 859 ГК Рес.Уз.

Правоотношения между собственником и управляющим прописаны только в ГК Рес.Уз. , где содержатся лишь общие положения. В результате сохраняется возможность одностороннего отказа от договора учредителем управления и невозможность одностороннего отказа доверительного управляющего. Управляющий не может распоряжаться доверенным имуществом, за исключением случаев, предусмотренных договором.

Доверительный управляющий имеет право на вознаграждение и возмещение расходов, произведенных им при доверительном управлении.[1] Порядок возмещения расходов или выплат вознаграждения ГК Рес.Уз. не определяет. Доверительным управляющим экономически выгодно работать, когда размер вознаграждения не ниже рентабельности основного производства доверительного управляющего или нормы прибыли, характерной для данного региона или отрасли. При организации учета доходов от управления объектом недвижимости доверительный управляющий обязан разделять прибыль выгодоприобретателя и вознаграждение собственника.

Альтернативы доверительному управлению, когда речь идет о зданиях, которые исторически использовались разными организациями под различные цели, нет. Во-первых, только при ДУ реализуется объектный принцип финансирования: здание живет исходя из собственных доходов и не требует дотаций из бюджета. Сам управляющий, как правило, инвестирует в развитие объекта, но никогда не претендует на долю собственности. Это в принципе невозможно по условиям договора. Во-вторых, у здания появляется хозяин. Причем он нужен не только для улучшения условий обитания арендаторов, но и для обеспечения их элементарной безопасности. В-третьих, только профессиональный менеджмент позволяет объекту развиваться не хаотично, а в соответствии с внятной и долгосрочной концепцией.

Доверительный управляющий обязан:

- управлять объектом недвижимости в интересах учредителя (выгодоприобретателя), т. е. надлежащим образом осуществлять правомочия владе-

[1] Ст. 860 ГК Рес.Уз.

ния и пользования имуществом, а в случае, предусмотренном договором, – правомочия распоряжения;

- указывать в договорах и иных документах внешнего действия тот факт, что он действует именно в качестве доверительного управляющего;
- предоставлять учредителю управления достоверный, грамотный, надлежащим образом оформленный отчет о своей деятельности и пр.;
- своевременно предоставлять выгодоприобретателю положенные ему выгоды от управления;
- выполнять обязанности, связанные с правомочиями пользования, владения и распоряжения объектом недвижимости (вести законную предпринимательскую деятельность) и с «бременем содержания имущества».

Учредитель управления должен:

- предоставлять доверительному управляющему необходимую информацию и документацию;
- предупреждать доверительного управляющего о любых обременениях передаваемого объекта недвижимости, в том числе о том, что передаваемый объект обременен залогом;
- своевременно отвечать на запросы доверительного управляющего о существе интересов учредителя и выгодопреобретателя, об ограничениях прав собственности учредителя;
- своевременно выплачивать доверительному управляющему причитающееся ему вознаграждение;
- своевременно принимать от управляющего отчеты.

При проведении конкурсов на право доверительного управления нежилыми зданиями, принадлежащими Ташкенту, сформировали основной критерий передачи объектов недвижимости частным управляющим компаниям – размер гарантированного дохода бюджета на весь срок ДУ.

При этом отсчет начинается от суммы, которую объект недвижимости приносил в бюджет до конкурса.

Исходя из аксиомы – только профессиональный менеджмент позволит объекту развиваться не хаотично, а в соответствии с внятной и долгосрочной концепцией – требования к управляющим компаниям сформированы достаточно четко: это опыт работы в сфере доверительного управления или эксплуатации недвижимости, отсутствие долгов перед бюджетом.

Выгодоприобретатель не имеет обязанностей по договору доверительного управления, но имеет право на получение выгод от управления объектом недвижимости. Доверительный управляющий может исполнить свое обязательство перед выгодоприобретателем путем внесения долга в депозит.

Доверительное управление предприятием имеет свои особенности. Предприятие является комплексом имущества, включающим имущественные права и обязанности, следующие из коллективного и индивидуальных трудовых договоров. При передаче в доверительное управление предприятия как имущественного комплекса по закону передается только имущество, но неизбежно встает вопрос о судьбе существующего на момент передачи коллектива сотрудников. Этот вопрос должен быть специально оговорен собственником и управляющим, где будут решены все организационные и личные моменты, связанные с управлением персоналом.

Договор доверительного управления имуществом филиала с директором филиала, который наделен трудовой правосубъектностью, но не наделен статусом руководителя юридического лица, действующего без доверенности от имени юридического лица, может быть заключен, но тогда будет нарушен принцип единоначалия администрации — один из самых непреложных в производственной структуре. Заключение гражданско-правового договора с профессиональным доверительным управляющим имуществом филиала устанавливает его самостоятельность и полную имущественную ответственность за все его имущество и по всем долгам.

Если руководитель организации управляет ее имуществом, статус такого руководителя, не являющегося предпринимателем, относится к наемному труду. Доверительный управляющий — это всегда индивидуальный пред-

приниматель,[1] действующий от своего имени; этим он отличается от субъекта трудового права. Разница между статусами директора и доверительного управляющего (самостоятельного субъекта рынка) заключается в том, что доверительное управление имуществом рассматривается с позиций единства и взаимосвязи двух экономических функций – «функции собственности» и «функции эффективного управления капиталом», в то время как директор является представителем собственника, т. е. управление отделено от собственности.

Объекты недвижимости, принадлежащие юридическим и физическим лицам, могут быть переданы в доверительное управление (за исключением объектов, принадлежащих унитарным государственным, муниципальным и казенным предприятиям). Единоличный доверительный управляющий объектом недвижимости является индивидуальным предпринимателем.

7.3. Управление жилыми объектами недвижимости

Каждый собственник квартиры не вправе, а обязан самостоятельно нести бремя своей собственности, в том числе участвовать в совместном управлении эксплуатацией дома, именно обязан. Это право заключается в том, что совместно с другими собственниками он обязан принимать участие в общем собрании собственников жилья в многоквартирном доме. Общее собрание является органом управления, к компетентности которого относятся:

1) принятие решений о реконструкции многоквартирного дома (в том числе и его расширением или надстройкой), строительстве хозяйственных построек и других зданий, строений, сооружений, ремонте общего имущества в многоквартирном доме;

2) принятие решений о пределах использования земельного участка, на котором расположен многоквартирный дом, в том числе введение ограничений пользования им;

[1] Действуя в качестве индивидуального предпринимателя без государственной регистрации, доверительный управляющий рискует понести уголовную ответственность в соответствии со ст. 188 УК Рес.Уз..

3) принятие решений о передаче в пользование общего имущества в многоквартирном доме;

4) выбор способа управления многоквартирным домом;

5) другие вопросы, отнесенные настоящим Кодексом к компетенции общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме.

Порядок проведения общего собрания, принятие решений и порядок голосования регламентирован законодательством.

Организационно-правовая форма управления многоквартирным домом может быть в форме жилищно-строительного и жилищных кооперативов,[1] или товарищества собственников жилья,[2] являющегося некоммерческой организацией.

Жилищный кооператив (ЖК) – организация, в которой собственники жилья объединяют свои доли в общем имуществе и вносят их в качестве паевого вклада в уставный капитал кооператива. При такой форме организации возникают два собственника имущества: собственники жилья и формальный собственник общего имущества в виде кооператива. Раздел имущества между разными собственниками не антагонистичны, поскольку кооператив – это объединение тех же самых собственников жилья, объединившихся с целью управления жилыми и нежилыми помещениями в кооперативном доме. Порядок создания и деятельности ЖК, правовое положение их членов определяются Жилищным кодексом Рес.Уз.

Товарищество собственников жилья (ТСЖ) – это объединение собственников жилья в многоквартирном доме, при образовании которого все участники сохраняют за собой оба вида имущественной собственности (индивидуальную собственность на квартиру и долю собственности на общее имущество). Они привносят в организацию свою долю участия в управлении общим имуществом. В такой организации каждый собственник обладает числом голосов, пропорциональным площади его обособленного жилья.

[1] Раздел V I ЖК Рес.Уз.

[2] Раздел VIII ЖК Рес.Уз.

Следует иметь в виду, что договором нельзя ограничить право собственника помещений свободно выходить из состава участников ТСЖ. Поэтому, решая проблемы по созданию и обеспечению эффективной (в будущем) деятельности ТСЖ, необходимо исходить из общих норм гражданского права. Долевые участники строительства могут предварительно установить свои будущие обязательства на момент создания ТСЖ и последующего совместного управления общедомовым имуществом таким образом, что выходить из ТСЖ будет возможно, но крайне невыгодно для лица, стремящегося выйти из ТСЖ. Более того, можно и нужно договорные правила устанавливать таким образом, чтобы выход любого домовладельца из ТСЖ экономически, управленчески и психологически, на справедливой основе для всех участников ТСЖ, был выгоден для тех, кто останется в составе ТСЖ.

Необходимо подчеркнуть, что объединение собственников помещений в организацию для совместного управления многоквартирным домом, обеспечения эксплуатации имущественного комплекса, владения, пользования и в установленных законодательством пределах распоряжаться общим имуществом является объективно обусловленным, а не общественно-добровольным.

Цель создания ТСЖ – обеспечение наиболее эффективных методов управления жилым объектом (дом, группа зданий) как целостным имущественным комплексом и улучшение качества коммунально-бытовых услуг, оказываемых жильцам со стороны различных служб и организаций.

Решение о создании товарищества принимается на общем собрании собственников помещений в одном или нескольких компактно расположенных многоквартирных домах, на котором присутствует более пятидесяти процентов всех собственников помещений каждого многоквартирного дома или их представителей.

Общее собрание собственников помещений созывается по инициативе любого собственника помещения.

Решение о создании товарищества считается принятым, если за него проголосовало более пятидесяти процентов всех собственников помещений. При создании товарищества, объединяющего собственников помещений нескольких компактно расположенных многоквартирных домов, должно быть получено согласие более пятидесяти процентов собственников помещений в каждом из этих домов. Допускается учет голосов собственников помещений, поданных в письменной форме на общее собрание с указанием решения собственника по вопросу создания товарищества, адреса принадлежащего ему помещения.

Организационное общее собрание собственников помещений проводится, как правило, со следующей повесткой дня:

о создании товарищества;

об утверждении устава товарищества;

об избрании председателя и членов правления товарищества;

об избрании ревизионной комиссии товарищества.

На организационном общем собрании собственников помещений могут рассматриваться и другие вопросы, связанные с созданием товарищества.

Протокол организационного общего собрания собственников помещений с указанием результатов голосования и количества голосов, поданных в письменной форме, подписывается председателем и секретарем собрания.

Потом необходимо принять устав, выбрать правление и ревизионную комиссию. Правление товарищества собственников жилья избирает из своего состава председателя. Решение о виде и размере заработной платы председателя ТСЖ и правления принимается на общем собрании. Это может быть как ежемесячное денежное вознаграждение, так и освобождение от оплаты жилищных услуг. Товарищество собственников жилья должно быть зарегистрировано в качестве юридического лица. Для этого в регистрирующий орган предоставляются следующие документы:

- заявление, подписанное председателем общего собрания;
- выписка из протокола общего собрания с решением о создании ТСЖ;

- устав ТСЖ;
- копии правоустанавливающих документов всех собственников помещений в многоквартирном доме;
- учредительные документы юридических лиц – собственников помещений (подлинники или засвидетельствованные в нотариальном порядке копии);
- описание общего имущества комплекса недвижимого имущества многоквартирного дома (технический паспорт, кадастровый план);
- документ об уплате государственной пошлины .

После регистрации товариществу будет необходимо открыть счет в банке, получить печать и встать на учет в налоговой инспекции, государственных внебюджетных социальных фондах.

Часто председателем ТСЖ избирают из жильцов дома, скажем, того, кто наиболее активен и проявил инициативу для проведения общего собрания. А потом выясняется, что человек далек от понимания проблем, которые возникают в процессе управления зданием. Безусловно, выбор управляющего жилым домом – прерогатива правления и общего собрания ТСЖ. Однако, как показывает практика, эффективнее нанимать руководителя (управляющего) по контракту из числа специалистов, имеющих профессиональные знания и опыт работы в сфере недвижимости. Договор на управление объектом собственнику лучше всего заключать еще при его проектировании. К сожалению, многие владельцы жилой недвижимости не рассматривают собственные здания как актив, хорошее состояние которого требуется поддерживать не один десяток лет. Если они и прибегают к услугам специализированных компаний, то только после сдачи объекта в эксплуатацию. В результате это приводит к убыткам. Только профессионалы могут определить, например, какие материалы при строительстве лучше не использовать, чтобы избежать огромных затрат при дальнейшем обслуживании. Зачастую проектировщики забывают зарезервировать на объекте место для технико-эксплуатационных

служб. Вследствие чего подсобные помещения приходится выкраивать из арендопригодных площадей.

Наиболее важные, принципиальные вопросы «общедомовой» жизни хозяева квартир решают лично – на общем собрании членов товарищества, например утверждение годового бюджета. А «текучкой» занимается правление ТСЖ, избранное из членов товарищества на общем собрании. Председатель правления заключает договоры с поставщиками коммунальных услуг, осуществляет сбор платежей за ЖКУ, следит за состоянием дома и т. д. Все содержание здания оплачивают жильцы, которые совместно определяют бюджет дома. Правление и его председатель работают под контролем жителей дома: не реже раза в год финансовую деятельность «управленцев» проверяет ревизионная комиссия, сформированная из собственников квартир на общем собрании. ТСЖ может формировать свой штат рабочих, который утверждается на общем собрании, исходя из потребностей. В этом заключается плюс ТСЖ, так как в жилищных конторах штат нормирован.

ТСЖ, ЖСК, ЖК, в соответствии с Гражданским кодексом Республики Узбекистан , – это некоммерческие организации. Но на сегодняшний день много споров вызывают вопросы: оказывают ли товарищества собственников жилья, жилищно-строительные кооперативы, жилищные кооперативы услуги в рамках своей неуставной (предпринимательской) деятельности или не оказывают коммерческие услуги; являются ли коммунальные платежи, поступающие на расчетные счета ТСЖ, ЖСК, ЖК, доходами или нет. Все это сводится к одному: осуществляет ли ТСЖ фактически предпринимательскую деятельность или все-таки остается в чистом виде некоммерческой организацией и в результате следует ли облагать ее налогами. Объектом уставной деятельности ТСЖ является общее имущество, а обязанностями, определяющими данную уставную деятельность ТСЖ, – управление общим имуществом, его содержание. Таким образом, ТСЖ имеет права и обязанности. Оно вправе заниматься только теми видами деятельности, которые указаны в учредительных документах и соответствуют целям его создания.

Деятельность ТСЖ почти полностью прописана и урегулирована в Законе Республики Узбекистан «О товариществе частных собственников жилья» от 12.04.2006г . В соответствии с данным законом ТСЖ вправе заключать договоры управления многоквартирным домом, на содержание и ремонт мест общего пользования, на оказание коммунальных услуг и иные договоры в интересах членов товарищества. Также ТСЖ может заключать сделки, но лишь в рамках установленных целей и задач товарищества. ТСЖ вправе нанимать работников для обслуживания дома и увольнять их.

В соответствии с нормами ГК Рес.Уз. оказание услуг, относится к предпринимательской деятельности. Одним из обязательных атрибутов услуги является ее реализация. Но уставная деятельность ТСЖ никак не может включать в себя реализацию услуг, так как оказание услуг влечет появление выручки и прибыли, что противоречит самому определению некоммерческой организации. Это доказывает и тот факт, что целевые поступления на содержание некоммерческой организации и ее уставной деятельности не облагаются налогом на прибыль, т. е. не считаются прибылью от реализации. От услуги можно отказаться, но в отношении уставной деятельности ТСЖ этого сделать нельзя.

Таким образом, ТСЖ в рамках своей уставной деятельности никому никаких услуг не оказывают. Осуществляются не услуги, а уставные обязанности, носящие некоммерческий характер. Если техобслуживание общего имущества многоквартирного дома выполняют штатные работники ТСЖ, то это уставная деятельность товарищества, а не услуга. Если техобслуживание, согласно заключенному договору с ТСЖ, выполняет сторонняя организация, то для нее это услуга, а для ТСЖ – это также уставная деятельность.

Товарищество собственников жилья вправе заниматься продажей объектов недвижимости, входящих в состав многоквартирного дома и находящихся в собственности товарищества. Договоры от имени товарищества заключает его правление.

Дом – это такой хозяйственный объект, который требует постоянного внимания собственника, ответственного за состояние своего имущества. А состояние собственности зависит в первую очередь от того, насколько эффективно владелец ею управляет и распоряжается. Конечно, распоряжение своей собственностью предполагает наличие ответственного отношения жильцов к своему дому, т. е. некоторую социальную активность жильцов. На помощь им приходят специалисты. И даже вопросы текущего управления жилым домом допустимо переадресовывать специализированной управляющей компании, заключив с ней соответствующий договор. Правление вправе привлечь к этому делу единую обслуживающую дом организацию (например, ту же ДЭЗ), но договориться с ней об оплате оказанных услуг в отдельном договоре. Подобные меры, конечно, облегчат жизнь правлению ТСЖ, но несколько увеличат затраты на организацию деятельности ТСЖ. Впрочем, чем эффективнее работает ТСЖ, тем больше выгод от его создания и деятельности в итоге получают жители.

Следующим этапом является выбор управляющей компании, что можно сделать самостоятельно или по конкурсу. Сегодняшние конкурсы – это выбор генерального подрядчика на оказание комплекса жилищных услуг.

Как правило, когда речь идет об управлении, имеется в виду дорогая жилая и нежилая недвижимость, что определенным образом характеризует состояние нашего рынка – пока лишь богатые собственники стремятся пользоваться ею рационально и готовы платить за это. Главная проблема – контингент: собственники квартир часто не понимают, что качественное обслуживание «за копейки» невозможно. Есть не желающие платить за услуги. А рычагов воздействия на злостных неплательщиков, откровенно говоря, нет. По закону, конечно, можно подать на них в суд, добиться отчуждения квартиры и предоставления другой, меньших размеров, но на практике ни о какой массовости тут речь не идет – единичные же случаи уже имеются.

Для получения приемлемой рентабельности коммерческой фирме необходимо заниматься управлением 10-15 домов.

Тогда появится пространство для маневра. А если в управлении всего один такой дом с одним расчетным счетом, то денег не останется ни на что. Большие территории требуют больших инвестиций, которые частные управляющие компании, за редкими исключениями, предложить не в состоянии.

За последние годы значительно ужесточились требования жильцов к обслуживанию своих домов. В частности, у собственников квартир и у созданных ими ТСЖ по новому законодательству появилась возможность расторгнуть контракт с управляющей компанией и сформировать собственную управляющую компанию. Кроме того, законодательно такой формы профессиональной деятельности, как управление жильем, не предусмотрено, а договоры с управляющими компаниями должны быть подписаны всеми собственниками, а не председателем правления ТСЖ. Все это может привести к злоупотреблениям в этой сфере деятельности.

Сегодня на рынке управляющих компаний в дорогом секторе жилья существует ряд парадоксов. Основной из них заключается в том, что в отличие от относительно высоких доходов, получаемых девелоперами от строительства и продажи дорогих квартир, управление приносит им гораздо меньшую прибыль – тем не менее львиная доля управленцев «элитой» приходится как раз на девелоперов. Другой парадокс в том, что управляющие компании в элитных домах практически бесприбыльны, а вот управленцы в домах бизнес-класса получают от своей деятельности существенный доход за счет большего количества квартир и соответственно увеличенного оборота. Доходность управления в элитных жилых объектах редко доходит до 10-15%, поэтому такие структуры и создаются в основном при девелоперах, заинтересованных в качественном обслуживании своих объек*т*ов. Управляющая организация забирает на свой баланс муниципальный жилищный фонд и по заключенному заранее контракту с местными органами власти ведет оперативное управление объектами недвижимости.

Задачи управляющей компании: улучшать жилищно-коммунальное обслуживание жителей подведомственных домов; предоставлять населению

жилых домов и комплексов все оговоренные услуги, проводить ремонт; вести строгий контроль за расходованием денежных средств населения (квартплаты) и выделенных бюджетных финансов с учетом разницы в тарифах на коммунальные услуги.

Надо заметить, что управляющие организации не имеют права повышать тарифы на услуги. Кроме средств, собираемых с жильцов, на счета компаний будут поступать бюджетные деньги – субсидии и компенсации льготным категориям граждан.

Единственная область, где управляющим позволено диктовать условия, – это определение стоимости дополнительных услуг. К ним относится, например, ремонт сантехники и электропроводки внутри квартир. Стоимость дополнительных услуг не регулируется государством, но она регулируется конъюнктурой. Жилец вправе отказать «своему» сантехнику и пригласить «чужого», требующего меньшую плату.

На рынке жилищно-коммунальных услуг управляющая компания выступает заказчиком, например, озеленения придомовой территории, уборки и вывоза мусора, установки домофонов и систем видеонаблюдения, а также ремонта квартир и бытовой техники на основании заявок жильцов и т. д.

Управляющая компания может значительно расширить перечень услуг (платных и бесплатных) для жильцов дома, создавая современный сервис. Завоевав высокое доверие и авторитет в доме, она сможет выполнять различные индивидуальные заказы от жильцов: установка телефона, ремонт сантехники, доставка на дом продуктов, лекарств, присмотр за квартирой во время отпуска и т. п. Есть такие примеры, когда сотрудники управляющей компании, обслуживающие жилой дом, совершенно бесплатно отвозят детей в садик, а вечером забирают их, если родители (или одинокая мать) еще не вернулись с работы.

Управление жилыми домами и коммерческое обслуживание их жителей посредством управляющих компаний будет способствовать реформиро-

ванию ЖКХ в интересах той части населения, которая способна оплачивать данные услуги.

Сферу содержания объектов недвижимости необходимо максимально приблизить к собственникам, т. е. пользователям. Пользователь объекта недвижимости становится более требовательным, и к его пожеланиям следует прислушиваться. В условиях появления конкуренции обслуживающие фирмы должны четко и качественно превращать свои услуги в товар. С другой стороны, пользователь также должен учиться умению покупать услуги в области недвижимости.

А там, где речь идет не только о технической эксплуатации, а о настоящем управлении недвижимостью, взаимоотношения строятся на совершенно иных принципах: управляющий получает не фиксированную сумму, а процент от дохода, который называется «вознаграждением управляющего».

7.4. Аренда как метод эффективного управления объектами недвижимости

В зарубежной и отечественной практике под *управлением недвижимостью* понимают взаимоотношения собственника и нанимаемого им управляющего (менеджера), который действует в интересах собственника и наделяется полномочиями: собирать арендную плату; выплачивать налоги; сдавать часть помещений в аренду; вести учет и отчитываться перед собственником.

Таким образом, сдача в аренду объектов недвижимости становится одним из видов предпринимательской деятельности. С другой стороны, это эффективный способ получения за соответствующую плату необходимых зданий, сооружений, нежилых или жилых помещений и пр. В этом проявляется двойственная экономическая сущность аренды.

Основные принципы сдачи в аренду объектов недвижимости или их частей приведены на рис. 7.2.

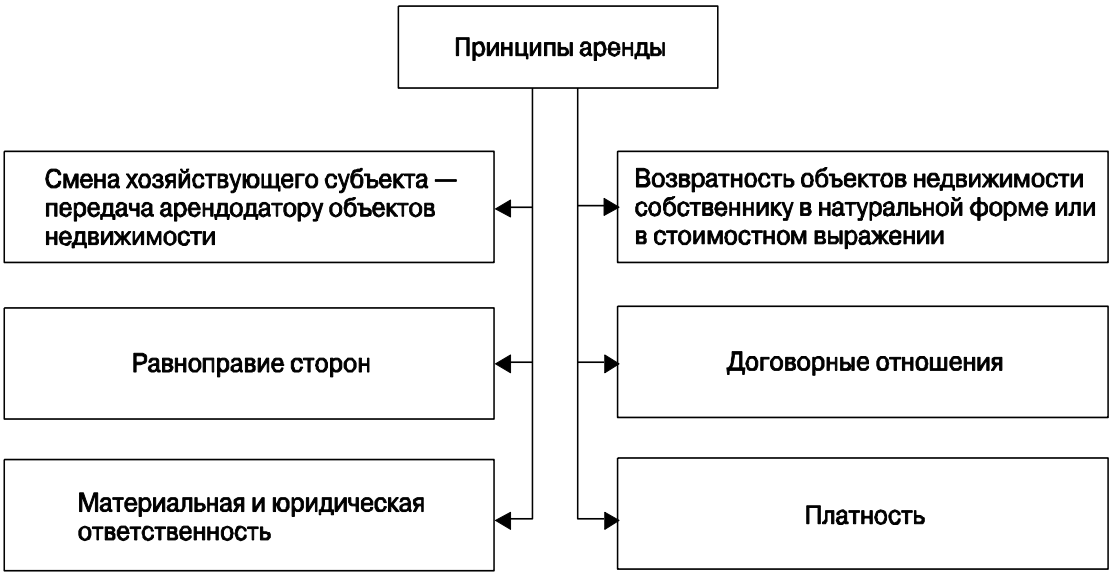


Рис. 7.2. Основные принципы сдачи в аренду объектов недвижимости

Нормативная база по аренде как сфере своеобразных договорных отношений между арендодателем и арендатором достаточно разработана. Однако аренда как вид предпринимательской деятельности в нормативном отношении урегулирована недостаточно. Прежде всего, не разрешен основополагающий вопрос для управляющих компаний об отнесении аренды к основному или побочному (дополнительному) виду деятельности.

К основным видам деятельности относят производство продукции, выполнение работ, оказание услуг. Аренда в этот перечень не входит. Ее традиционно квалифицируют как побочную (дополнительную) деятельность, т. е. внереализационную. Между тем, в управляющих компаниях арендные платежи превышают сумму доходов от всех других видов деятельности.

Для правильного списания расходов и начисления налогов необходимо точно отнести управляющую компанию к соответствующей категории учета и определить основной, второстепенный и вспомогательный виды деятельности. Тем более что многие организации в современных условиях независимо от организационно-правовой формы становятся многопрофильными.

Существует несколько критериев отбора основного вида деятельности: по количеству занятых работающих; удельному весу в общем объеме произ-

водства продукции (товаров, услуг); удельному весу в общем доходе. Максимальное значение (в процентах) в соответствии с выбранным критерием определяет основной вид деятельности хозяйствующего субъекта.

Второстепенный вид деятельности – это любая другая деятельность, часть которой в соответствии с выбранным критерием отбора, меньше части основного вида деятельности. Каждый хозяйствующий субъект может иметь несколько второстепенных видов деятельности.

Вспомогательный вид деятельности – это деятельность, цель которой – способствовать выполнению основного вида деятельности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, если управляющая организация наибольшие доходы получает от сдачи в аренду объектов недвижимости, то исходя из критерия «уровень доходности» этот вид деятельности признается основным с соответствующими изменениями как в бухгалтерском учете, так и в налогообложении.

Как вид предпринимательской деятельности аренда нашла отражение в ОКОНХ.

Целью коммерческого управления объектами недвижимости является извлечение прибыли. Для доверительного управляющего управление арендными отношениями может являться ключевым с точки зрения эффективного управления объектом недвижимости. Хорошо продуманный договор аренды и тщательное решение совместных затрат в процессе арендных отношений могут дать экономию от 5 до 10% затрат без нанесения ущерба репутации доверительного управляющего. С точки зрения арендатора, тщательное определение арендных отношений, особенно на гибком рынке, может помочь избежать по меньшей мере 5-10% от стоимости среднесрочной аренды. Одним из основных способов достижения этой цели для управляющей компании является сдача в аренду нежилых помещений. Рассмотрим процесс формирования арендной платы от сдаваемых помещений и ее структуру. Особое внимание управляющий объектом недвижимости должен уделять формиро-

ванию структуры затрат на содержание объекта, ибо их величина влияет на эффективный доход не только прямо, но и косвенно, через привлекательность объекта недвижимости. Величина арендной платы устанавливается в объеме, позволяющем покрыть затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией объекта, и получить прибыль.

Лимитную величину арендной платы, как правило, формируют три группы затрат:

$$A_{пл}^{лим} = K_{пл} + O_{б} + З_{он} \qquad (7.1)$$

где $K_{пл}$ – коммунальные платежи; $O_{б}$ – отчисления в бюджет и внебюджетные фонды; $З_{он}$ – затраты управляющего по содержанию объекта недвижимости.

Первая группа затрат $K_{пл}$ определяется по фактическому потреблению ресурсов и ставкам за их единицу. В договорах аренды может быть предусмотрено условие, по которому арендатор самостоятельно проводит коммунальные платежи за арендуемое помещение. Реализация этих условий возможна, если в договоре указываются номер счетчика (или расчетный способ определения затрат ресурса) и адресность стоимости потребляемого ресурса.

Управляющая компания, как правило, имеет лицензии на торговлю теплом, электроэнергией и услугами связи. Это позволяет арендаторам относить коммунальные расходы на себестоимость продукции, что делает популярными тренажерные залы, солярии и прочие услуги в области фитнеса.

Сдача в аренду нежилых помещений – одно из направлений предпринимательской деятельности для управляющего недвижимостью, который является плательщиком налогов на добавленную стоимость, налогов с владельцев транспортных средств и на приобретение автотранспортных средств.

В соответствии с действующим законодательством объект недвижимости учитывается на балансе управляющей компании, являющейся плательщиком налогов на имущество и землю.

Налоги на нужды образовательных учреждений, отчисления в фонды (пенсионный, занятости, медицинского страхования и социального страхования), налоги на пользователей автодорог (если по условиям арендного договора предусмотрено оказание арендатору дополнительных услуг), на содержание правоохранительных органов, уборку мусора и территории, прилегающей к арендуемому зданию (помещению), составляют отдельную группу затрат.

Управляющий несет ответственность за охрану окружающей среды и поддержание ее в рамках требований Комитета по охране окружающей среды. Возмещение затрат на эти нужды должно быть предусмотрено арендной платой.

Вторая группа, связанная с отчислением в бюджет и внебюджетные фонды $О_б$, формируется на основании обязательности расчетов с бюджетом. Состав его определяется в соответствии с видом недвижимости:

$$О_б = О_б^{зд} + О_б^{з} \qquad (7.2)$$

где $О_б^{зд}$ – отчисления в бюджет по объекту недвижимости (части, переданной в аренду):

$$О_б^{зд} = О_{к.р.}^{Е} + Н_{им} \qquad (7.3)$$

где $О_{к.р.}^{Е}$ – ежегодные отчисления, формируемые в управляющей компании на оплату капитального ремонта сданных в аренду помещений:

$$O^{E}_{к.р.} = \Phi^{б}_{осн} \times H_{а.о.} \times n_1 \times n_2 \times n_3 \quad (7.4)$$

где $\Phi^{б}_{к.р.}$ – балансовая стоимость арендуемого имущества, являющаяся основой расчета обязательных платежей управляющей компании; $H_{а.\ о.}$ – норма амортизационных отчислений в коэффициентах; n_1 – норма накладных расходов подрядчика, принявшего на себя ведение работ по капитальному ремонту, %; n_2 – планируемая прибыль подрядчика, %; n_3 – налог на добавленную стоимость по работам капитального ремонта сдаваемого в аренду имущества, %; $H_{им}$ – налог на имущество; – отчисления в бюджет по земельному участку в целом или его части, приходящейся на долю арендуемого объекта недвижимости.

Годовая величина платежа $H_{им}$ определяется умножением остаточной стоимости имущества, переданного в аренду, на ставку налога на имущество, установленную законодательством.

$$О^{з}_{б} = S_i \times Н_{зем} + S_i \times Н_{уб} \quad (7.5)$$

где S_i – площадь земельного участка, приходящаяся на арендуемую площадь помещения, м^2; $H_{зем}$ – нормативная ставка за землю по данному участку; $H_{уб}$ – плата за уборку территории по ставкам, установленным для данной территории местными органами власти.

Затраты третьей группы, $З_{он}$, связанные с расходами управляющей компании на содержание объекта аренды, определяются методом калькулирования и могут включать:

1. Прямые затраты ($З$) на материалы, на аренду офисного помещения или (при наличии собственного офисного помещения) его амортизацию, на амортизацию оборудования, на заработную плату, отчисления во внебюджетные фонды, коммунальные и транспортные расходы на рекламу и пр.

2. Накладные расходы (*НР*) – стоимость консультационных услуг, услуг аудитора, представительские расходы, расходы на рекламу и пр.

3. Налоги (*Н*): на имущество, на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы и пр.

Сумма затрат $З_{он}$ управляющей компании на деятельность, связанную с арендой нежилых помещений, можно рассчитать по формуле

$$З_{он} = З + НР + Н \qquad (7.6)$$

Договорная арендная плата будет отличаться от ее лимитной величины. Часть этой суммы может формировать страховой фонд сделок по аренде нежилых помещений, а оставшаяся образует ожидаемую прибыль управляющей компании по данному виду деятельности.

При расчете арендной платы используются величины показателей, ставок налогов и иных платежей, устанавливаемых законодательным путем или иным образом, не зависимым от управляющей компании. Это обусловлено необходимостью пересмотра с течением времени лимитной и договорной арендной платы, что должно быть оговорено в договоре аренды.

Дополнительным источником прибыли могут служить услуги, оказываемые арендатором, например создание общественной автомобильной парковки, предоставление услуг связи, современной офисной техники и мебели.

Потенциальный доход – суммарная арендная плата, получаемая от сдачи объекта недвижимости в аренду, без учета потерь и расходов.

Действительный (*эффективный*) *доход* – это потенциальный доход, скорректированный на величину потерь от незанятости помещений, льгот по арендной плате, потерь от недобросовестных арендаторов и пр.

Сдача в аренду жилья. В отличие от рынка продаж жилой недвижимости рынок аренды более динамичен и чутко реагирует на изменение платежеспособного спроса. Спрос и цены формируются под влиянием уровня доходов и притока мигрантов из других регионов, а также туристов.

Говоря об аренде жилья как о бизнесе, мы имеем в виду желание владельца получить максимально возможную прибыль, а не приобретение жилья специально для последующей сдачи внаем. Купить, чтобы сдавать в аренду, имеет смысл при наличии «длинных денег» и умении решать массу проблем. Получение максимального дохода связано с титаническими усилиями по обеспечению высокой заполняемости помещений. Развития аренды за счет «доходных домов» Узбекистану вряд ли следует ожидать.

Как рынок жилья, рынок аренды жилой недвижимости имеет свои сегменты: краткосрочной и долгосрочной (год и более). Но существуют и «полярные разновидности» арендных отношений. Это посуточная аренда, предполагающая максимальное участие владельцев в процессе и перепоручение всех забот профессионалам – доверительное управление.

Рассмотрим составляющие арендной ставки на жилые помещения. Постоянный фактор, влияющий на арендную ставку – стоимость жилья на вторичном рынке и тарифы на коммунальные услуги. Понятно, что их рост неминуемо ведет к повышению платы за аренду.

Безусловно, главным в аренде является местоположение, но есть и другие, не менее важные составляющие, от которых напрямую зависит стоимость временного жилья эконом-класса.

Не каждый среднестатистический гражданин может себе позволить снять квартиру в престижном месте. Многие снимают жилье в спальных районах, где одним из главных условий является близость метро. Если от дома до подземки квартиросъемщик может дойти за 10-15 минут, то арендная ставка увеличивается на 40000-70000 сум в месяц. Наличие домофона или кодового замка на входе в подъезд, а также металлическая дверь в квартиру увеличивают арендную ставку еще на 40000-60000 сум.

Минимальная меблировка жилплощади – кровать, стол, стулья, холодильник – добавляют еще 40000–70000 сум. В отдаленном районе не стоит обставлять квартиру дорогой мебелью и техникой, это не принесет большой прибыли. Да и имущество может быть испорчено арендатором.

Простенький ремонт (поклейка новых обоев, побелка потолков) также играет существенную роль в ценообразовании, он сможет увеличить арендную ставку на 70000-80000 сум. В плюс также пойдут застекленный балкон, выходящие во двор окна, охраняемая автостоянка и развитая инфраструктура микрорайона.

Наличие нескольких «повышающих» арендную ставку параметров не обязательно обозначает их арифметическую сумму. Всегда есть некоторый ценовой предел, до которого потенциальный наниматель готов рассматривать предложения.

Не лучшим образом на арендной ставке скажется все то, что может причинить квартиранту беспокойство и неудобство. Это плохое транспортное сообщение, интенсивное движение на проезжей части под окнами, первый или последний этаж, запущенное состояние парадной, долгое отсутствие ремонта, ветхая мебель, беспокойные соседи и пр. Квартиры, сдаваемые на небольшой период или с предоплатой за несколько месяцев, существенно дешевле, чем аналогичное жилье без подобных авансов и на длительный срок.

Один из главных параметров – это район.

Дефицит доступных недорогих гостиничных мест позволяет владельцам жилых помещений сдавать их в аренду посуточно (т. е. в краткосрочный наем на 5-7 дней).

Заполняемость посуточного объекта, как утверждают специалисты, 65-70%, при постоянной готовности арендодателя в любое время показать квартиру и не упустить заинтересованного арендатора.

Необходимо подчеркнуть, что при любом виде аренды жилых помещений необходимо обязательное заключение договора. Договор аренды между собственником жилья и арендатором (нанимателем) оформляется в простой письменной форме и не требует нотариального удостоверения, но по желанию стороны могут это сделать. Неотъемлемой частью договора аренды жилья, как и в случае сдачи коммерческой недвижимости, являются акт сдачи-

приемки, а также опись находящегося в помещении имущества, расписки в расчетах между сторонами, протокол, подтверждающий присутствие свидетеля сделки, письменное согласие всех проживающих и др. Основные пункты договора типовые: дата заключения договора; срок действия договора; паспортные данные обеих сторон (реквизиты юридических лиц); цена найма; порядок оплаты по договору (сроки, пени в случае просрочки платежа); штрафные санкции в случае нарушения условий договора; условия расторжения договора; величина залоговой суммы и способы ее использования; согласие всех проживающих на территории объекта найма лиц (всех жильцов коммунальной квартиры, всех зарегистрированных в отдельной квартире).

Договор составляется и подписывается в двух экземплярах, если при сделке присутствует представитель агентства недвижимости, то копия его направляется в агентство.

После подписания договора найма комнаты к нанимателю переходит право не только проживания в комнате, но и эксплуатации мест общего пользования.

Как было сказано выше, собственник квартиры может передать ее в управление риелторской фирме. В этом случае агентство примет на себя все хлопоты по подбору арендаторов, поддержанию в квартире порядка, взиманию платы. Безусловно, доход будет уменьшен на оплату за доверительное управление. В этом случае страхование квартир обязательно.

Глава 8. Управление, основанное на стоимости

8.1. Оценочная деятельность в Республике Узбекистан. Принципы ее развития в Республике Узбекистан.

Понятие оценочной деятельности и профессия оценщика появились в республике сравнительно недавно. Необходимость в них возникла благодаря тому, что в республике началась планомерная работа по переходу от админи-

стративно-командных методов управления экономикой к рыночным. В этот переходный период именно государство взяло на себя ответственность главного реформатора.

В своей книге «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов особо отметил, что «Мы выбрали эволюционный подход в процессе перехода от административно-командной к рыночной системе управления, путь постепенных и поэтапных реформ, действуя по известному принципу: «не построив нового дома, не разрушай старый».

И что было особенно важным - для того, чтобы не подвергаться влиянию стихии и хаоса, мы четко определили, что в переходный период именно государство должно взять на себя ответственность главного реформатора.

Там, где это диктовалось долгосрочными интересами страны и необходимостью разрешения и выхода из экстремальных ситуаций, применялись методы государственного регулирования, что в конечном итоге полностью себя оправдало».

Формирование правового государства и хозяйственного механизма на основе рыночных отношений является основной целью проводимых в настоящее время в республике реформ. Развитие рыночных механизмов предполагает в свою очередь формирование конкурентной среды во всех сферах экономики. Оценка различных видов имущества призвана способствовать решению этих вопросов.

Вопросы создания и развития правового государства включают в себя целый комплекс мер по обеспечению равных прав всем членам общества, включая имущественные права. Поэтому главнейшей задачей любого правового государства является защита этих прав и создание условий для их справедливой экономической оценки. В этом смысле настоящий документ отвечает установкам устойчивого развития ООН, сформулированным в Декларации тысячелетия (Декларация тысячелетия Организации Объединенных

Наций. Утверждена резолюцией 55/2 Генеральной Ассамблеи от 8 сентября 2000 года, п.25).

Таким образом, развитие оценочной деятельности является неотъемлемой частью процесса реформирования экономики и создания правового демократического государства в Республике Узбекистан.

В связи с развитием рыночной инфраструктуры в Республике Узбекистан за прошедшие годы оценочная деятельность прошла путь становления и в настоящее время сформировалась в самостоятельную область экономики. Сформирована система государственного регулирования оценочной деятельности, основанная на Законе об оценочной деятельности. Она включает в себя лицензирование юридических лиц, сертификацию физических лиц, контроль за соблюдением лицензионных требований и условий.

В Республике Узбекистан сформирована необходимая законодательная база в сфере оценочных услуг и созданы экономические условия для их активного развития. Оценочная деятельность в Республике Узбекистан за последние годы достигла вполне конкретных и значимых результатов. Вместе с тем, социальные и экономические условия не стоят на месте, оценочная деятельность как профессиональный вид деятельности должна отвечать текущим потребностям проводимых экономических реформ. Анализ текущего состояния и перспектив отечественной практики показывает, что ближайшие годы должны характеризоваться углублением качественной стороны оценочной деятельности. Особенно эти процессы важны в условиях мирового финансового кризиса.

В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан от 24 апреля 2008 г. №ПП-843 «О дальнейшем совершенствовании деятельности оценочных организаций и повышении их ответственности за качество оказываемых услуг», поставлена задача совершенствования системы государственного регулирования оценочной деятельности и развития оценки имущества, являющейся составной частью общего процесса реформирования экономики Республики Узбекистан.

Вместе с тем, Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов заострил внимание на том, что «сосредоточивая все внимание, силы и ресурсы на борьбе с последствиями мирового экономического кризиса, укреплении финансово-банковской системы, оказании помощи предприятиям реальной экономики, создании новых рабочих мест и реализации мер по социальной защите населения, мы ни в коей мере не должны забывать о перспективе.

Говоря другими словами, мы должны думать о посткризисном периоде нашего развития, выработке глубоко продуманной долгосрочной Программы целевых проектов по модернизации и техническому обновлению базовых отраслей нашей экономики, внедрению современных инновационных технологий, призванных дать мощный толчок по выходу Узбекистана на новые рубежи, обеспечивающие конкурентоспособность нашей страны на мировом рынке» (И.А. Каримов «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана»).

В связи с этим возникает настоятельная необходимость в создании программного документа, отражающего новые жизненные реалии и направленного на качественное всеобъемлющее структурное реформирование всей системы оценочной деятельности в республике.

Развитие института оценки в Узбекистане происходит по направлению создания единой системы. Основой такой системы может стать единое методологическое пространство, принцип которого закладывается в концепции развития оценочной деятельности в Республики Узбекистан. Указанное пространство предполагает:

1. Развитие каждого из элементов (компонентов, составных частей) оценочной деятельности, включающее в себя:

- развитие законодательной базы оценки;
- развитие методологической базы оценки;
- развитие субъектов оценки (оценочных организаций, включая собственно оценщиков);

- развитие источников информации, необходимой для проведения оценки;
- развитие лицензирующего органа;
- развитие подготовки и повышения квалификации оценщиков в учебных заведениях;
- развитие профессиональных общественных организаций;
- развитие заказчиков оценки (включая государство);
- развитие пользователей результатов оценки.

2. Развитие системы оценочной деятельности в целом, включающее в себя:

- сведение целей развития каждого элемента в единую цель развития системы оценочной деятельности;
- развитие связей между элементами внутри системы оценочной деятельности;
- развитие связей между системой оценочной деятельности и смежными сферами (бухгалтерский учет, аудит, финансовая отчетность, кадастровая деятельность, банковская деятельность, страхование и другие);
- организация управления системой оценочной деятельности;
- развитие системы оценочной деятельности в регионах республики.

Как и любая система, оценочная деятельность имеет свою структуру, состоящую из элементов (компонентов, составных частей). Основным фундаментом, на котором строится система оценочной деятельности в Республике Узбекистан, являются: законодательная база оценки, методологическая база оценки, субъекты оценки (оценочные организации, включая собственно оценщиков), источники информации, необходимой для проведения оценки, лицензирующий орган, учебные заведения по подготовке и повышению квалификации оценщиков, профессиональные общественные организации, за-

казчики оценки (включая государство), пользователи результатов оценки (юридические и физические лица) и объекты оценки.

Развитие института оценки в Узбекистане предполагает также и развитие законодательной базы. Основными задачами развития законодательной базы оценочной деятельности являюся:

1. Системность в разработке и принятии норм оценочной деятельности;

2. Недопущение установления различными министерствами и ведомствами произвольных терминов, определений, понятий;

3. Недопущение принятия различными министерствами и ведомствами несогласованных, дублирующих или противоречащих друг другу норм;

4. Установление четких границ между оценочным и смежным законодательством;

5. Создание единой и непротиворечивой законодательной базы оценочной деятельности с учетом передового зарубежного опыта;

6. Существенное сокращение количества отсылочных норм и одновременное увеличение норм прямого действия.

Для решения выше указанных задач необходимо провести инвентаризацию законодательства об оценочной деятельности (включая нормативно-правовые акты смежного законодательства), с целью исключения противоречий между различными документами и по результатам инвентаризации внести изменения и дополнения в соответствующие нормативно-правовые акты. При этом исключить возможность неоднозначного понимания и вольного или двойственного толкования норм законодательства.

Оценочная деятельность обеспечивает информационную основу для принятия хозяйственных и управленческих решений и необходимость развития методологической базы является неотъемлемой частью развития оценочной деятельности в общем .

Основные направления развития методологической базы оценочной деятельности:

1. Провести инвентаризацию существующих методологических документов с целью:

- устранения имеющихся противоречий;

- признания утратившими силу устаревших и потерявших актуальность документов;

- классификации документов по виду, направлению, ведомствам;

- приведения их в соответствие с Национальными стандартами оценки имущества.

2. С целью исключения возможных противоречий с международными стандартами оценки, на законодательном уровне закрепить обязательную методологическую экспертизу соответствующих методологических документов в Госкомимуществе, с учетом мнения профессиональных общественных объединений.

3. Осуществить гармонизацию Национальных стандартов оценки имущества с международными стандартами оценки.

4. Организовать выпуск и перевод на государственный язык методологических и справочных материалов.

5. Разработать следующие новые Национальные стандарты оценки имущества и методические руководства к ним: оценка имущества в целях приватизации, оценка бизнеса, оценка недвижимости, оценка транспортных средств, оценка машин и оборудования, оценка рыночной стоимости городских земель и сельскохозяйственных угодий, оценка незавершенного строительства, оценка недвижимости для целей налогообложения, оценка нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности, оценка ювелирных изделий, камней и драгоценных металлов, оценка для целей компенсации при изъятии недвижимости для государственных нужд, оценка ущерба и упущенной выгоды для различного вида имущества и имущественных прав, оценка многолетних насаждений, в том числе плодово-ягодных культур, оценка рыночной стоимости сельхозпродукции и животноводства, оценка рыночной стоимости художественных ценностей и памятников архитекту-

ры, оценка влияния окружающей среды и факторов загрязнения, оценка обязательств, оценка имущественных прав.

Направления и этапы развития субъектов оценочной деятельности:

1. Постоянно повышать квалификацию работающих в организации оценщиков путем обучения, участия в профессиональных конференциях, семинарах по обмену опытом в сфере оценочной деятельности;

2. Обеспечить эффективный внутренний контроль качества отчетов об оценке в оценочных организациях с целью недопущения ошибок как арифметического, так и методологического характера, а также с целью исключения возможности «заказных» оценок;

3. Развивать специализацию оценщиков по видам оцениваемого имущества и целям оценки;

4. Обеспечить контроль за неразглашением конфиденциальной и служебной информации заказчика, ставшей известной оценщикам при выполнении профессиональных услуг;

5. Оценочным организациям разработать и, при работе с заказчиками, придерживаться тарифов на проведение оценочных работ.

6. Ввести в практику деятельности оценочных организаций создание собственных веб-сайтов и их регулярное поддержание. В каждом веб-сайте должна содержаться описательная информация о деятельности оценочной организации, её персональном составе, опыте работы, оказанном объеме услуг, а также отзывах клиентов.

7. Ввести в практику деятельности оценочных организаций направление своих оценщиков на получение сертификата, признаваемого на международном уровне, например сертификата RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors).

8. Развивать оценочные организации в направлении укрупнения, как в части финансового состояния, так и в части профессионального кадрового состава.

Основными задачами развития источников информации оценочной деятельности являются:

1. Обеспечение оценщиков общедоступной информацией по объектам оценки;

2. Достоверность и достаточность информации, не требующей подтверждений, по объектам оценки;

3. Создание механизма качественного и оперативного сбора, обработки, хранения и выдачи информации.

Развитие лицензирующего органа оценочной деятельности

Основными задачами развития лицензирующего органа оценочной деятельности (в рамках, возложенных на него государством полномочий) являются:

1. Разработка новых и внесение изменений в действующие нормативно-правовые акты в области оценочной деятельности;

2. Разработка и совершенствование национальных стандартов в области оценки;

3. Координация работ по составлению и усовершенствованию нормативно- методологических документов по оценке имущества;

4. Лицензирование оценочной деятельности;

5. Сертификация оценщиков;

6. Осуществление контроля за исполнением законодательства в области оценочной деятельности;

7. Изучение экспертных заключений по достоверности отчетов об оценке;

8. Участие в работе экспертной комиссии, созданной решением правительства, по рассмотрению материалов оценки, поступивших по запросам судебных органов.

Для решения выше поставленных задач необходимо: автоматизировать работу лицензирующего органа путем внедрения специализированных ком-

пьютерных баз данных и обучению персонала работе с ними. Для этого разработать и внедрить компьютерные программы:

по формированию и ведению баз данных по оценочным организациям;

по формированию и ведению баз данных по оценщикам;

по организации электронного документооборота между лицензирующим органом и оценочными организациями по предоставлению отчетности с использованием средств электронной цифровой подписи.

Также важно осуществить постепенную передачу части, не свойственных лицензирующему органу, функций инфраструктуре оценочной деятельности, по мере ее развития и степени готовности.

Развитие подготовки и повышения квалификации оценщиков в учебных заведениях

Основными задачами развития подготовки и повышения квалификации оценщиков в учебных заведениях являются:

1. Качественное обучение будущих специалистов-оценщиков;

2. Эффективное повышение квалификации оценщиков;

3. Подготовка квалифицированных преподавателей по оценочным дисциплинам;

4. Разработка и внедрение эффективных программ обучения;

5. Внедрение современных методов обучения;

6. Организация и проведение научно-исследовательских работ в области оценки.

Направления и этапы развития подготовки повышения квалификации оценщиков в учебных заведениях предусматривают следующие решения:

1. Ввести на уровне бакалавриата дисциплину «Оценка имущества» для специальностей экономического, технического и юридического направлений;

2. Ввести на уровне магистратуры профилирующую дисциплину «оценка имущества», с детальным изучением каждого направления оценки;

3. Открыть кафедры по оценке имущества при высших учебных заведениях;

4. Определить четкие требования по объему и содержанию процесса обучения по каждому из направлений оценки имущества;

5. Ввести в учебные программы практические занятия по оценке реально существующих объектов оценки имущества;

6. В части повышения квалификации преподавательского состава высших учебных заведений и учебных центров необходимо подготовить нормативный документ, регламентирующий требования к преподавателям учебных дисциплин по оценке имущества и порядок повышения их квалификации;

7. Разработать и издать учебную, научную и методическую литературу на государственном и русском языках, а также осуществить перевод зарубежной литературы по оценке имущества.

8. Организовать работу по проведению прикладных научных исследований в области оценки имущества, для чего включить научные исследования по оценочной деятельности в перечень приоритетных направлений развития науки в Республике Узбекистан;

9. Организовать учебные библиотеки (в том числе электронные) при учебных заведениях и учебных центрах по оценочной деятельности;

10. Установить контакты с зарубежными учебными заведениями и учебными центрами в целях овладения передовым опытом по подготовке и повышению квалификации оценщиков.

Развитие профессиональных общественных организаций

Основными задачами развития профессиональных общественных организаций являются:

1. Защита интересов оценочных организаций и оценщиков;

2. Представление оценочного сообщества республики во взаимоотношениях с органами государственной власти и управления, другими отечественными и международными организациями;

3. Выработка предложений по совершенствованию законодательства об оценочной деятельности;

4. Разработка и внедрение методологического обеспечения оценочной деятельности;

5. Распространение среди оценочного сообщества передового зарубежного опыта по оценке имущества;

6. Поднятие социальной значимости и престижности профессии оценщика в республике.

Для решения выше поставленных задач необходимо в первую очередь, создать Ассоциацию оценочных организаций с целью предоставления субъектам оценочной деятельности права выбора быть членом той организации, которая бы максимально отвечала их требованиям и интересам.

Также активизировать работу в части международных общественных связей с общественными профессиональными организациями различных стран с целью обмена опытом и содействию развитию методологической базы оценочной деятельности и совместно с высшими учебными заведениями и учебными центрами республики организовать работу по подготовке соответствующих программ обучения, участия в учебном процессе, работе экзаменационных комиссий.

Внедрить в практику разработку планов работ профессиональных общественных организаций с привлечением широкого круга субъектов оценочной деятельности с условием освещения хода его исполнения в средствах массовой информации, в том числе на общедоступном интернет-сайте.

Также в целях повышения международного авторитета оценочных организаций республики вступить и в дальнейшем принимать активное участие в таких международных оценочных организациях, как Европейская группа оценочных ассоциаций (TEGoVA), Международный комитет по стандартам оценки (IVSC) и организовать на регулярной основе подготовку и сдачу экзаменов оценщиков республики на получение международного сертификата Королевского института дипломированных оценщиков (RICS);

Развитие заказчиков и пользователей оценки

Основными задачами развития заказчиков и пользователей оценки являются:

1. Получение достоверного результата оценки своего имущества;

2. Получение достоверных данных по результатам оценки имущества третьих лиц для использования в своей работе.

Для решения поставленных задач необходимо:

1. Заказчикам и пользователям результатов оценки обращать внимание на информацию, касающуюся нарушений законодательства об оценочной деятельности и примененных в связи с этим санкций к нарушителям. Информацию можно найти на официальном интернет-сайте Госкомимущества, а также в периодических изданиях;

2. По вопросам разъяснения законодательства об оценочной деятельности, в частности о правах, обязанностях и ответственности заказчиков оценки, обращаться в профессиональные общественные организации оценщиков.

Развитие системы оценочной деятельности в целом

Основной задачей при сведении целей каждого элемента системы в единую цель развития системы оценочной деятельности является развитие каждого элемента системы в направлении развития системы оценочной деятельности в целом:

1. Установить цели каждого элемента системы, исходя из общей цели системы оценочной деятельности;

2. Обеспечить координацию работ между элементами системы по выработке целей каждого элемента.

Основной задачей развития связей между элементами внутри системы оценочной деятельности является развитие каждого элемента системы с учетом развития других элементов системы оценочной деятельности:

1. Установить эффективные связи элементов системы с лицензирующим органом;

2. Установить эффективные связи элементов системы с профессиональными общественными организациями;

3. Установить эффективные связи между профессиональными общественными организациями и лицензирующим органом.

4. Установить эффективные взаимные связи между всеми элементами системы оценочной деятельности.

5. Развитие связей между системой оценочной деятельности и смежными сферами

Основной задачей развития связей между системой оценочной деятельности и смежными сферами (бухгалтерский учет, аудит, финансовая отчетность, кадастровая деятельность, банковская деятельность, страхование и другие) является развитие системы оценочной деятельности с учетом развития смежных областей.

8.2. Виды стоимости объектов недвижимости и факторы, влияющие на их цену

Как и любой товар на рынке, объекты недвижимости имеют цену и стоимость (рис. 8.1).

Но, как известно, существуют различия между понятиями фактической продажной цены и рыночной стоимостью.

Цена объекта недвижимости – это фактическая сумма конкретной свершившейся сделки купли-продажи. Поскольку цена в любой реальной и предполагаемой сделке связана со стоимостью объекта недвижимости, часто эти термины используют как синонимы.

Цена сделки может значительно отличаться от рыночной стоимости. Эта разница, именуемая поправкой на сделку, зависит от ряда причин, например, наличия аналогов или стабильности рынка.

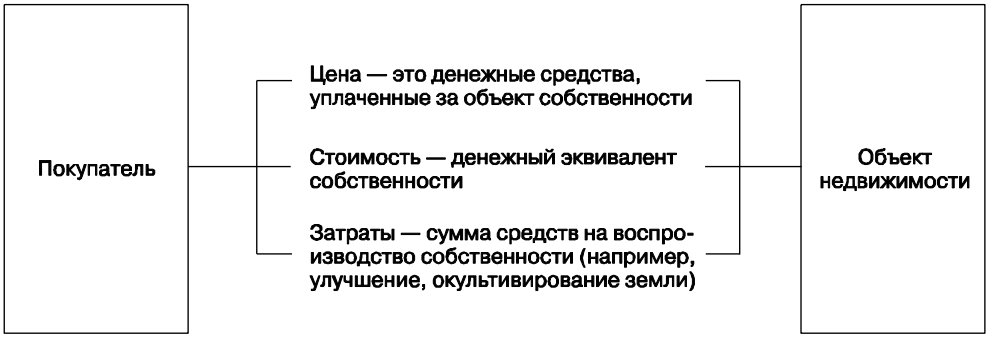


Рис. 8.1. Стоимость, цена и затраты

Стоимость – это денежный эквивалент собственности.

Рыночная стоимость объекта недвижимости – это наиболее вероятная сумма, за которую он может быть продан на открытом рынке в условиях конкуренции. При этом предполагается, что:

- одна из сторон сделки не обязана продавать объект недвижимости, а другая сторона не обязана его покупать;
- стороны хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;
- объект оценки представлен на открытый рынок в форме публичной оферты;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки с чьей-либо стороны не было;
- платеж за объект недвижимости выражен в денежной форме.

Определенная таким образом рыночная стоимость является предметом торга и может как повышаться, так и понижаться.

Возвращаясь к термину «цена», следует отметить, что в любом случае мы рассматриваем цены до налогообложения. Но и до учета налогов при продаже квартиры на рынке наблюдается несколько различных типов цен.

Цены подразделяются на цену продавца, цену покупателя и цену реализации.

Цена продавца – это сумма, которую он получает в результате совершения сделки.

Цена покупателя – это общая сумма всех его затрат на покупку квартиры.

Цена реализации – это сумма, которую покупатель отдает продавцу за квартиру.

Они различаются на величину оплаты услуг посредников и расходы на оформление сделки. Посредник может быть, а может и отсутствовать как у покупателя квартиры, так и у ее продавца. Сделка может страховаться или не страховаться. Затраты на оформление сделки могут разными способами распределяться между ее участниками. Эти расходы значительно различаются от сделки к сделке. Поэтому цена реализации характеризует квартиру как таковую, а цены покупателя и продавца сильно зависят и от условий сделки. Как правило, если у продавца есть посредник, то его оплата вычитается из цены реализации и уменьшает цену продавца. И наоборот, оплата покупателем услуг своего посредника (если он есть) увеличивает цену покупателя по отношению к цене реализации. Аналогичным образом на эти цены влияет оплата оформления сделки. Таким образом, цена продавца и цена покупателя могут значительно различаться (до 15% и более). Но цена реализации минимально зависит от конкретных особенностей механизма продажи и оформления сделки и определяется спецификой самой квартиры.

Каждая из рассмотренных цен может рассматриваться как минимальная, максимальная или средняя. Безусловно, для оценки наиболее интересна средняя цена сделки, как отражающая наиболее существенные черты рыночной ситуации и баланс спроса и предложения.

Понятие стоимости объекта недвижимости рассматривается с различных позиций. Так, различают рыночную стоимость, стоимость замещения, потребительскую, восстановительную, инвестиционную, страховую; стои-

мость для целей налогообложения, ликвидационную, первоначальную, остаточную, залоговую и стоимость права аренды объекта недвижимости; стоимость действующего предприятия и объекта недвижимости при существующем использовании и т. д.

Потребительская стоимость (стоимость при существующем использовании) отражает ценность объекта недвижимости для конкретного собственника, который не собирается выставлять его на рынок.

Восстановительная стоимость определяется затратами в текущих ценах на строительство точной копии оцениваемого объекта. Здесь используются такие же архитектурные решения, применяются такие же строительные конструкции и материалы, даже качество строительно-монтажных работ; аналогично воспроизводятся моральный износ и недостатки архитектурных решений оцениваемого объекта.

Стоимость замещения определяется расходами в текущих ценах на строительство объекта недвижимости, полезность которого эквивалентна полезности оцениваемого объекта, но построенного в новом архитектурном стиле с использованием современных проектных нормативов, прогрессивных материалов и конструкций, а также современного оборудования.

Таким образом, восстановительная стоимость выражается затратами на воспроизводство точной копии объекта, а стоимость замещения – затратами на создание функционального аналога.

Инвестиционная стоимость – цена объекта недвижимости, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях. Инвестиционная стоимость рассчитывается исходя из ожидаемых инвестором доходов и конкретной ставки их капитализации и может быть либо выше, либо ниже рыночной стоимости.

Данный вид стоимости носит субъективный характер.

Страховая стоимость объектов недвижимости рассчитывается на основе восстановительной стоимости либо стоимости замещения объекта,

который подвержен риску уничтожения (или разрушения). На базе страховой стоимости объекта определяются страховые суммы, выплаты и проценты.

Налогооблагаемая стоимость объектов недвижимости, в соответствии с российским законодательством, тождественна инвентаризационной стоимости, базирующейся на восстановительной стоимости с учетом степени износа. В странах с развитой рыночной экономикой налогообложение осуществляется по рыночной стоимости.

Ликвидационная стоимость определяется в случае, если объект недвижимости должен быть отчужден в срок меньше обычного срока службы аналогичных объектов и представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник объекта недвижимости может получить при его ликвидации или принудительной продаже.

Утилизационная стоимость представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник объекта недвижимости может получить при полной ликвидации последнего.

Первоначальная стоимость объекта недвижимости – фактические затраты на приобретение или создание объекта на момент начала его использования.

Остаточная стоимость объекта недвижимости – стоимость объекта с учетом износа.

Стоимость объекта недвижимости при существующем использовании – рыночная стоимость объекта недвижимости, которая исчисляется исходя из его существующих характеристик с целью последующей продажи с сохранением функций.

Стоимость действующего предприятия – стоимость единого имущественного комплекса, определяемая в соответствии с результатами функционирования сформировавшегося производства.[1]

Залоговая стоимость – стоимость для целей обеспечения кредита.

[1] Оценка стоимости отдельных объектов предприятия заключается в определении вклада, который вносят эти объекты в качестве составных компонентов действующего предприятия.

Стоимость специализированных объектов недвижимости – стоимость объектов, которые в силу своих специфических особенностей не могут быть проданы на рынке.

Стоимость права аренды объекта недвижимости (арендная плата) – единовременная плата за право пользования и распоряжения объектом.

Цена объектов недвижимости зависит от целого ряда факторов, которые можно сгруппировать следующим образом:

1. *Объективные факторы* (как правило, экономические) определяют средний уровень цен конкретных сделок с субъектами недвижимости.

Их можно разделить на 2 вида:

- макроэкономические, связанные с общей конъюнктурой рынка (налоги, пошлины, динамика курса доллара, инфляция, безработица, уровень и условия оплаты труда, потребность в объектах недвижимости, развитие внешнеэкономической деятельности и т. д.);
- микроэкономические, характеризующие объективные параметры конкретных сделок (все условия договоров – предмет, сроки действия, права и обязанности сторон, расторжение договора и т. д.).

2. *Факторы, связанные с феноменом массового сознания,* и *факторы психологического характера* (массированная реклама, инфляционные ожидания, симпатии, осведомленность и т. д.) в настоящем учебнике не рассматриваются.

3. *Физические факторы*:

- местонахождение – удаленность от центра, степень развития инфраструктуры и транспортного сообщения (особенно близость метро) напрямую влияют на стоимость недвижимости;
- архитектурно-конструктивные решения (в зависимости от назначения дальнейшего использования здания стоимость его будет увеличиваться или уменьшаться);
- состояние объекта недвижимости;

- наличие коммунальных услуг (электроэнергия, водоснабжение, тепло и др.);
- экологические и сейсмические факторы (данные санитарно-экологической экспертизы могут значительно снизить стоимость жилья, а наличие лесопарковой зоны, водоемов, парков – увеличить стоимость квартир).

4. *Факторы, влияющие на цену и скорость продажи квартир*:

- количество аналогичных предложений, их соотношение со спросом именно на этот тип квартир и именно в этой части города;
- объективные недостатки объекта (крайние этажи, окна во двор, плохая планировка, износ и т. п.);
- престижность района:
- экологическая обстановка в районе;
- транспортное сообщение и развитость инфраструктуры района;
- социальная однородность дома;
- характер сделки («прямая» или «встречная» продажа);
- юридическая «чистота» объекта.

Эти факторы будут рассмотрены чуть ниже, когда разговор пойдет непосредственно об оценке объектов недвижимости.

Известно, что главным критерием любой сделки является ее выгодность для обеих сторон. Однако каждый вкладывает в это понятие свой смысл. Для одного на первом месте стоят деньги. Такой продавец готов довольно долго ждать своего клиента, ни на рубль не снижая цену. Для другого важно как можно скорее получить свободные средства. В этом случае на первое место выходит быстрота сделки и действует принцип «время – деньги». Третьему подавай надежного покупателя, который может гарантировать строгое соблюдение графика оплаты. Случается, что во время переговоров меняются и приоритеты. Разумно расставляя приоритеты между объективными факторами и собственными мотивациями, покупатель и продавец в состоянии заключить взаимовыгодную сделку и не разочароваться в ее итогах.

8.3. Принципы оценки объектов недвижимости

Принципы оценки объектов недвижимости – это свод методических правил, на основании которых определяется степень воздействия различных факторов на стоимость объекта недвижимости. Поскольку в процессе оценки объектов недвижимости взаимодействуют три элемента – субъект, объект и рыночная среда, то в данном случае специалистами выделяются три группы принципов (рис. 8.2).

Рис. 8.2. Группы принципов оценки объектов недвижимости

К конкретному объекту недвижимости могут быть применены сразу несколько принципов, в то же время не в каждой ситуации, возникающей в процессе оценки, можно применить эти принципы в полном объеме. Субъекты рынка недвижимости часто поступают, не руководствуясь разумными доводами. Поэтому представленные ниже *группы принципов лишь отражают тенденцию экономического поведения субъектов рынка недвижимости, но не гарантируют реальности такого поведения*.

1. *Принципы, основанные на представлениях пользователя* (полезность, замещение, ожидание), позволяют определить полезность объекта, его приемлемую цену и ожидаемые выгоды от владения объектом недвижимости.

Принцип полезности гласит: недвижимость обладает стоимостью, только если она может быть полезна потенциальному собственнику для реализации определенной экономической функции. *Полезность объекта недвижимости — это способность удовлетворить потребности пользователя в данном месте и в течение определенного периода времени*. Профессио-

нальные оценщики широко пользуются этим принципом в своей практической работе.

Как правило, покупатель не заплатит за объект недвижимости больше, чем запрашивают за другой с такой же полезностью. Этот подход основан на принципе замещения и, как правило, он предполагает наличие вариантов для покупателя.

«*Принцип замещения*» – это когда максимальная стоимость оцениваемого объекта недвижимости определяется минимальной ценой приобретения аналогичного объекта.

Полезность объекта недвижимости связана с ожиданием доходов.

«*Принцип ожидания*» гласит, что стоимость объекта недвижимости должна включать текущую стоимость всех будущих доходов и учитывать постоянный рост этой стоимости под влиянием увеличения спроса и ограничения предложения.

2. *К принципам*, связанным с объектом недвижимости (прежде всего с землей) и его улучшением, относятся следующие:

- остаточной продуктивности земли;
- предельной продуктивности (принцип вклада);
- возрастающего и уменьшающегося дохода;
- сбалансированности;
- экономического размера;
- экономического разделения.

В нормальных условиях экономическая деятельность требует наличия факторов производства, которые представлены на рис. 8.3.

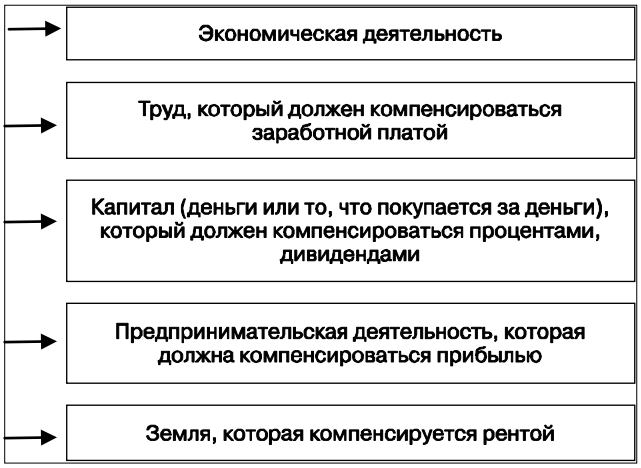


Рис. 8.3. Факторы производства

Поскольку земля физически недвижима, факторы труда, капитала и предпринимательской деятельности должны быть как-то связаны с ней. Земля, как и всякий объект недвижимости, имеет остаточную стоимость и стоит чего-либо только тогда, когда есть остаток после оплаты других факторов производства. В этом смысле остаточная стоимость может быть приравнена к остаточной продуктивности земли, определяемой как чистый доход от использования участка земли после оплаты стоимости всех производственных факторов. При этом сначала выплачивается компенсация за использование этих производственных факторов, а оставшаяся стоимость выплачивается собственнику земельного участка как рента.

Собственник земельного участка может получить чистый доход от него, если:

- участок расположен в удобном и легко доступном для людей месте. В этом случае владелец магазина готов заплатить за аренду земельного участка большие деньги, а собственник земли получит максимальный доход практически без дополнительных затрат;
- участок расположен в удобном для производства месте (на окраине города, но близко к федеральной автомобильной дороге). При этом владелец станции технического обслуживания автомобилей за не очень пре-

стижный, но удобный для него участок земли готов заплатить большие деньги, а собственник земли получит доход при минимальных затратах на обустройство территории;

- участок расположен в красивом месте на берегу реки, и за это будущий владелец загородного дома готов платить большие деньги, чтобы удовлетворить свои особые потребности.

В соответствии с *принципом остаточной продуктивности земли* собственник земельного участка при минимальных затратах на его обустройство может извлекать максимальный доход (удовлетворить конкретным объектом недвижимости особые потребности пользователя или путем выгодного для себя сочетания этих трех вариантов получить максимальный доход). Практически этот принцип используется при определении целесообразности нового строительства.

Оценочный *принцип предельной продуктивности* представляет собой дополнительный денежный вклад собственника в объект недвижимости, но не сумму стоимости нового элемента недвижимости (например, стоимость гаража, который пристраивается к дому), а сумму, которая оценивает объект недвижимости с учетом этого нового элемента (т. е. стоимость дома с гаражом). Дополнительные элементы увеличивают стоимость объекта недвижимости на величину, большую, чем затраты на создание, хотя не исключается также снижение стоимости.

Собственник недвижимости может получить дополнительный чистый доход, если своевременно будет включать в недвижимость (либо изымать из нее) конкретные объекты, помня, что улучшенные объекты недвижимости обладают большей ценностью и увеличивает рыночную ценность

Суть *принципа возрастающего и уменьшающегося дохода* состоит в том, что по мере добавления капитала и труда к земле доходность увеличивается до определенной величины и может наступить момент, когда затраты будут превышать стоимость объекта недвижимости.

На конкретном земельном участке может быть построено много или мало объектов недвижимости. В обоих случаях в соответствии с «принципом остаточной продуктивности» теряется стоимость земли. Чтобы не допустить этого, все факторы производства должны находиться в сбалансированном состоянии. Тогда общий доход от земли будет максимальным.

С учетом оценочного *принципа сбалансированности* владелец земельного участка может расширять производство на конкретной территории до масштабов, позволяющих максимально повысить стоимость земли. Для каждого типа землепользования существует оптимальная величина застройки земельного участка, при которой обеспечивается максимальная стоимость земли.

Оценочный *принцип экономического размера* позволяет определить стоимость земельного участка, оптимального для соответствующей рыночной конъюнктуры, сложившейся на определенной территории.

Приемлемый масштаб застройки определяется конкурентными условиями рынка и требованиями пользователей. Цена участка земли с хорошим местоположением может быть достаточно высокой. Допустим, земельный участок на перекрестке дорог планируется под автозаправочную станцию. Если он мал, возникнут проблемы со стоянкой машин, их обслуживанием и складированием горюче-смазочных материалов. Если участок велик, земля не принесет дополнительного дохода действующей станции. В первом случае собственник заправочной станции должен приобрести дополнительный земельный участок, во втором – отказаться от излишков земли.

Объектом недвижимости могут владеть одновременно несколько собственников. Имущественные права, признаваемые законом, можно разделить или соединить таким образом, чтобы при реализации объекта недвижимости его общая стоимость увеличивалась.

Разделение имущественных прав может происходить по-разному (рис. 8.4).

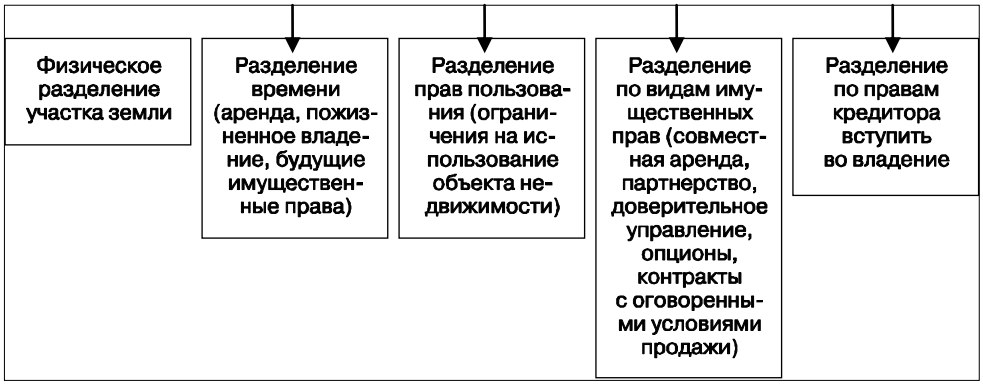


Рис. 8.4. Разделение имущественных прав

Принцип экономического разделения применяется в том случае, если права на недвижимость можно разделить на два или более имущественных интереса, реализуя которые в разное время и разными путями, собственники способны увеличить общую стоимость недвижимого имущества.

3. *Принципы, связанные с рыночной средой*: в зависимости от спроса и предложения, конкуренции, изменения.

Грамотное использование принципов этой группы позволяет собственнику объекта недвижимости получить оптимальный доход в конкретной экономической ситуации. Согласно *принципу зависимости*, стоимость объекта недвижимости подвержена влиянию и сама влияет на стоимость других объектов в прилегающей местности. Например, избыток предложения при одновременном строительстве разными фирмами на одном «пятачке» домов похожего класса объективно приведет к снижению стоимости объектов недвижимости.

Принцип зависимости позволяет определить зависимость стоимости объекта недвижимости от его местоположения и соответствие архитектурного стиля и уровня удобств (услуг) новых объектов недвижимости потребностям и ожиданиям рынка. Если дом построен с излишествами и затраты на его строительство в несколько раз выше, чем у других, то рыночная стоимость более дорогого дома не будет отражать его реальной стоимости (цена

сделки, скорее всего, будет ниже реальных затрат на строительство). И наоборот, в результате реконструкции и активного функционирования соседних объектов недвижимости его цена может быть повышена.

Суть *принципа соответствия спроса и предложения* заключается в том, что при приросте спроса или снижении предложения стоимость объекта недвижимости повышается и соответственно при сокращении спроса и увеличении предложения – снижается.

Суть оценочного *принципа конкуренции* состоит в том, что рыночный спрос создает конкуренцию и прибыль на рынке недвижимости. Разрушительная конкуренция приводит к получению сверхприбыли, так как рост конкуренции ведет к росту предложения на рынке недвижимости. Сверхприбыль приводит к разрушительной конкуренции, так как рост конкуренции ведет к росту предложения на рынке. В этой ситуации, если, например, спрос не возрастает, цены на объекты недвижимости снижаются. Принцип, характеризующий изменения полезности объектов недвижимости в данном месте, так и называется: *принцип изменения*. Как известно, объекты недвижимости постоянно создаются и по разным причинам ликвидируются, со временем меняется характер землепользования. Происходит колебание объема денежной массы и процентных ставок. Возникают новые экономические условия, современные технологические и социальные тенденции предъявляют новые требования к объектам недвижимости. Демографическое развитие порождает потребности в различных видах жилья. Изменяются вкусы населения. Жилые районы проходят через циклы роста, зрелости, упадка и обновления.

Все факторы изменяются во времени, и поэтому оценка объекта недвижимости производится на конкретную дату.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости (ННЭИ) – это синтез принципов всех трех групп, которые рассмотрены выше. Следует обратить внимание на тот факт, что принцип ННЭИ оценщиками часто выполняется формально, а то и вовсе не рассмат-

ривается. Исходя из опыта оценки объектов недвижимости следует привести распространенные ошибки, встречающиеся в отчетах при анализе ННЭИ:

1) не учитываются существующие улучшения;

2) юридические ограничения не рассматриваются;

3) без обоснования принимается текущее использование как наилучшее;

4) объемно-планировочные решения вариантов использования объекта не подтверждены достоверным анализом;

5) результаты ННЭИ в дальнейших расчетах не используются;

6) расчеты в ННЭИ противоречат другим разделам;

7) проводится анализ ННЭИ при оценке рыночной стоимости при текущем использовании.

Принцип ННЭИ позволяет оценщику выявить из возможных вариантов использования объекта недвижимости наилучший и наиболее доходный вариант и именно его использовать для оценки. Согласно этому принципу, участок земли оценивается как свободный (т. е. при оценке в первую очередь речь идет о наибольшей доходности земельного участка, а затем уже о доходности всего объекта недвижимости). При этом учитываются только те варианты использования объектов недвижимости, которые соответствуют юридическим нормам, которые возможно реализовать физически, которые осуществимы финансово и обеспечивают наивысшую стоимость объекта недвижимости (экономическая эффективность).

Выбирается вариант использования, при котором объект может быть продан по наибольшей цене. Если участок свободен от строений, то исходя из наиболее эффективного варианта его использования оценщик определяет, какой объект необходимо построить. Если строение на участке имеется, оценщик определяет, увеличивать ли стоимость участка на величину стоимости данного строения или уменьшить на величину затрат по его сносу при выбранном варианте использования земельного участка.

8.4. Методы оценки объектов недвижимости

Практический отечественный и зарубежный опыт оценки объектов недвижимости позволяет классифицировать методы оценки в рамках следующих групп: массовая и индивидуальная.

Оба вида оценки основаны на одних и тех же экономических принципах и методах, но различаются целями, задачами, техникой оценки одних и тех же характеристик объектов недвижимости. При проведении оценочных действий, независимо от вида оценки (массовая или индивидуальная), оценщику приходиться осуществлять одинаковые действия, так как оба вида оценки основаны на сборе, анализе и обработке информации. Объем работ по сбору необходимых сведений зависит от характера (вида) объектов недвижимости. Отличия в основном связаны с разницей в масштабе проведения работ и метода контроля качества оценки.

В настоящее время существует несколько десятков методик рыночной оценки объектов недвижимости, которые сгруппированы в три основных подхода: затратный, доходный и сравнительный. Для массовой оценки объектов недвижимости наиболее применим последний, так как этот подход дает весьма точные результаты при определении стоимости. Для объектов коммерческого назначения главным является доходный подход, а соответственно затратный подход наиболее предпочтителен для объектов нового строительства.

Индивидуальная оценка объектов недвижимости – это оценка конкретного объекта на определенную дату. Она необходима для защиты результатов оценки в судах, для определения стоимости объектов под залог банковского кредита, при внесении вклада в виде объекта недвижимости в уставный капитал, при разделе имущества компаний и частных лиц и т. д.

Массовая оценка имеет дело с большим количеством объектов недвижимости, которые, естественно, различаются между собой, поэтому ее ин-

струментом является применение стандартных методов к группам и классам объектов.

Область применения массовой оценки: *определение «массовая» относится к оценке, а не к объектам*. Оно отмечает использование специальных приемов и методов оценки, а не массовый, типовой характер объектов, как принято считать.

Массовая оценка недвижимости – это специальный подход к упрощенной оценке большой группы однородных объектов (например, квартир). Такая оценка производится по определенной методике: для оцениваемого объекта определяется соответствующий набор значений фиксированного множества его параметров, а затем по неизменным для всех объектов правилам формируется значение его оценки.

Факторы, влияющие на оценку рыночной стоимости объектов недвижимости, подразделяются на объективные, т. е. не зависящие от воли отдельно взятого участника конкретной сделки, и субъективные – факторы, на которые возможно влияние участников сделки.

Объективные факторы, рассматриваемые в оценочной деятельности, в основном являются экономически определяющими, например средний уровень цен конкретных сделок. А цена каждой конкретной сделки может формироваться под влиянием различных факторов и составляет своего рода случайную величину, колеблющуюся вокруг этого среднего уровня.

Экономические факторы могут быть подразделены на макроэкономические и микроэкономические. К первым относятся факторы, связанные с общей конъюнктурой рынка: исходный уровень обеспеченности потребности в объектах недвижимости в регионе; объемы и структура нового строительства и реконструкции; факторы миграции; правовые и экономические условия сделок (налоги, пошлины...); уровень и динамика инфляции; курс доллара и его динамика. В российских условиях в составе группы макроэкономических факторов могут быть также указаны следующие долгосрочные факторы:

- различия в динамике цен на товары и услуги, а также условий оплаты труда, влияющие на масштабы накопления денежных средств и величину отложенного спроса;
- темпы и масштабы формирования нового социального слоя – среднего класса;
- развитие различных схем финансирования объектов недвижимости и др.

Макроэкономические факторы являются инерционными, существенно влияющими на долгосрочную динамику общего уровня цен на объекты недвижимости и на изменение их структуры (т. е. соотношения цен между разными группами аналогичных объектов недвижимости). Но в краткосрочном плане (примерно в рамках одного месяца) их условно можно считать постоянными, а общую конъюнктуру рынка – фиксированной.

Микроэкономические факторы характеризуют объективные параметры конкретных сделок. Из них особенно важны те, которые описывают объект сделки (квартиру), местоположение объекта недвижимости, дом и придомовую территорию и т. д.

Критерием для отбора параметров квартиры, которые следует включать в стандартное описание для массовой оценки, служит практика реальных участников рынка недвижимости. Если продавцы и покупатели квартир, а также риелторы и оценщики достаточно часто используют тот или иной параметр объекта недвижимости для определения или обоснования его рыночной стоимости или продажной цены, значит, этот фактор учитывается рынком и должен включаться в первичное описание квартиры для его оценки.

Набор таких параметров медленно изменяется с течением времени.

Основные этапы массовой оценки объектов недвижимости:

1. Постановка задачи при массовой оценке предполагает:

- идентификацию объектов недвижимости, которые подлежат оценке. Идентификатором может быть адрес, описание прав или кадастровый номер участка;

- уточнение правового статуса объекта недвижимости (какие права оцениваются – собственности, аренды);
- согласование целей оценки (например, рыночная стоимость для целей налогообложения);
- согласование даты оценки.

2. Предварительное обследование и анализ объекта недвижимости:

- определяется точное местоположение (на месте объект идентифицируется в соответствии с юридическим описанием);
- составляется полное описание характеристик объекта недвижимости;
- рассматривается и фиксируется локальное окружение объекта;
- проводится сбор информации об объекте недвижимости.

3. Сбор данных и анализ рынка.

Сбор данных и его стратегия зависит от поставленной задачи. Независимо от метода, применяемого для оценки, необходимы следующие характеристики объекта: адрес (местоположение), характеристики размеров (квартиры), характеристики качества (тип стен, этажность, возраст, планировка, ориентация окон), характеристика сделки: дата, источник информации и т. п. В дополнении данных из рыночных источников, для сбора характеристик объекта используются регистрационные и учетные документы, а также визуальный осмотр.

Массовый сбор данных по всем объектам, подлежащим переоценке, планируется на основе изучения рынка и источников информации о физических и правовых характеристиках объекта.

Анализ рынка в массовой оценке имеет целью изучение всех факторов спроса и предложения, оказывающих влияние на формирование и динамику цен. Первый этап – качественный анализ и выделение характеристик, которые влияют на цены.

Второй этап – выделение характеристик, по которым можно собрать информацию и определить количественное влияние на цену.

Для получения качественных результатов, анализа необходимо иметь качественную исходную информацию.

4. Построение, спецификация и калибровка оценочной модели.

Посторонние оценочной модели начинается с определения некоторой зависимости (функции) цены от параметров квартиры, приближенно описывающей рыночную ситуацию. Будучи один раз сформулированной, эта зависимость может многократно применяться для различных квартир. Подставив в эту зависимость определенный набор значений параметров конкретной квартиры и выполнив соответствующие вычисления, на выходе оценщик получает конкретное значение рыночной стоимости этой квартиры. Определение формы этой зависимости требует высокой квалификации разработчиков и весьма трудоемко, но ее использование для оценки конкретной квартиры очень просто, доступно практически каждому и занимает очень мало времени, особенно если это делается на компьютере. В этом, собственно говоря, и выражается суть массовой оценки недвижимости.

Модель состоит из одной зависимой переменной и одной или нескольких независимых переменных. Зависимая переменная представляет собой то, что оценивается, например рыночную стоимость объекта недвижимости. Независимые переменные, чаще всего, – это: тип квартиры (одно-, двух-, трехкомнатные), место нахождения объекта, тип дома (кирпичный, панельный, индивидуальный проект и т. д.), общая площадь квартиры (в $м^2$), жилая площадь ($м^2$), площадь кухни ($м^2$), этажность (1-й и последний этаж, 2-й и предпоследний, 3-й, 4-й и т. д.), тип комнат (смежные, раздельные, смежно-раздельные), удобства (раздельный, смежный санузел и т. д.), наличие балкона или лоджии (есть, нет, застеклен), наличие телефона, расположение окон (солнечная, теневая сторона), расположение от станции метро, от центров локального влияния и др., являются величинами, используемыми для прогнозирования или обоснования значения зависимой переменной. Здесь следует обратить внимание на тот факт, что *независимыми переменными являются параметры* (*характеристики*) *квартиры, оказывающие существенное влия-*

ние на ее рыночную стоимость и доступные для наблюдения и анализа. Окончательный выбор набора параметров квартиры, используемых в модели, зависит от подхода к построению (спецификации) и калибровке. Именно этот процесс представляет значительную часть этого этапа. При спецификации модели оценщик должен решить, какие переменные исследовать и каким образом они связаны между собой.

Спецификация модели представляет собой процесс ее построения на основе экономической теории, теории оценки и рыночного анализа. Спецификация включает выбор используемых переменных спроса и предложения и определение их взаимосвязей и соотношений со стоимостью.

Калибровка модели – это процесс адаптации формул массовой оценки к текущему состоянию рынка с расчетом неизвестных параметров модели, например поправок при сравнения продаж. При калибровке модели определяются количественные соотношения, т. е. вводится коэффициент (цена или процентная поправка) для каждой независимой переменной, например цена в долларах квадратного метра жилой площади.[1]

Независимые переменные, присвоенные коэффициенты и баллы значимости выбираются с помощью экспертного анализа, основанного на умозаключении специалистов.

Конечным результатом является формула, в левой части которой располагается рыночная стоимость объекта на конкретный момент времени, в правой – факторы, определяющие эту стоимость.[2] Содержание самой формулы определяется в большей степени методом оценки.

5. Контроль качества и уточнение результатов оценки.

Оценки, полученные по моделям, сравниваются с реальными ценами продаж данного рынка, и производится анализ коэффициентов. Для уточне-

[1] Организация оценки и налогообложения недвижимости / Под ред. Дж. К. Эккерта. Т. 1, 2. – М. 1997.

[2] Работа с моделями массовой оценки квартир хорошо представлены в книге: *Новиков Б. Д.* Рынок и оценка недвижимости в России. – М.: Экзамен, 2000. 512 с.

ния модели оценщик проводит анализ с выездом непосредственно на объект. Главный критерий – соответствие модельных результатов реалиям рынка.

Любая модель – это лишь упрощенное представление реального рынка, которое не претендует на стопроцентное соответствие ценам рынка. Существуют два основных источника погрешности рынка. Это качество информации, которая может включать как нерыночные сделки, так и не полностью описанные (может быть выкинута или утрачена часть важной информации). Поэтому модель, хорошо работающая на исходной базе данных, может давать выбросы при оценке реальных объектов в 5%. Второй источник ошибок – неверное предложение, заложенное в структуру модели.

Обобщая сказанное выше, важно подчеркнуть еще раз один методический момент: при оценке должны учитываться реалии современного рынка, а не представления специалистов о «правильном» ценообразовании, даже если эти представления вполне разумны, а рынок – не вполне рационален.

Глава 9. Оценка объектов недвижимости для целей управления

9.1. Затратный подход

Затратный подход предусматривает оценку полного воспроизводства или стоимости полного замещения оцениваемого объекта недвижимости за вычетом стоимости физического, морального и экономического износа. К полученной величине добавляют рыночную стоимость земельного участка как незастроенного.

Важным и сложным моментом затратного подхода является определение износа. Известно, что *износ — это утрата полезности и стоимости объекта недвижимости независимо от причин, ее вызвавших* (см. 1.5.).

При затратном подходе к оценке объектов недвижимости используются следующие методы оценки:

балансовой стоимости (МБС);

восстановительной стоимости (МВС);

замещения (МЗ).

Метод балансовой стоимости (МБС) используется для определения оценочной стоимости объекта недвижимости, например, имущественного комплекса предприятия, исключительно на данных его баланса.

Иллюстрацией применения метода балансовой стоимости является процедура, зафиксированная во Временных методических указаниях по оценке стоимости объектов приватизации (статья - 9. Закона «О разгосударствление и приватизации государственного имущества» от 19 ноября 1991 г. а также последующие, развивающие Указы: от 31.08.95 г. №1118-1; от 26.12.97 г. №349-1 и др. нормативные акты). Процедура устанавливала порядок оценки имущества приватизируемых государственных и муниципальных предприятий при определении начальной цены предприятия, величины уставного капитала акционерного общества. В состав оцениваемого имущества предприятия включались основные средства и вложения, запасы и затраты, денежные средства и прочие финансовые активы. При этом для интересующих нас в первую очередь, объектов недвижимости:

определение стоимости основных средств осуществлялось по остаточной стоимости, рассчитанной путем уменьшения величины их первоначальной балансовой стоимости на величину износа, исчисленного по данным бухгалтерского учета на момент оценки, исходя из норм амортизации основных средств;

объекты незавершенного строительства и неустановленное оборудование после инвентаризации оценивались по балансовой стоимости.

Для определения величины уставного капитала акционерного общества из стоимости имущества предприятия, определенного в указанном выше порядке, дополнительно исключались статьи пассива баланса в части резерва предстоящих расходов и платежей, собственных источников финансирования капитальных вложений и доходов будущих периодов.

Одна из модификаций метода индексированной балансовой стоимости (МИБС) основывается на использовании аналогичных положений МБС. Од-

нако отдельные статьи баланса пересчитываются в соответствии с заданными индексами.

Преимущества МИБС по сравнению с МБС проявляются за счет процедур индексации в условиях ценовой нестабильности (например, в условиях галопирующей инфляции, устойчивых тенденций изменения валютных курсов), когда оценка в старых ценах уже никак не соответствует действующим ценам и условиям.

Метод восстановительной стоимости (МВС), так же как и методы балансовой стоимости (МБС и МИБС), является затратным, ориентированным на объемы ранее произведенных затрат на создание объекта оценки. Однако при его применении удается преодолеть некоторые недостатки, связанные с оценками методом балансовой стоимости.

Так, в МБС не учитываются реальный, фактический износ и моральный износ фондов (амортизация начисляется по нормативам). Главный недостаток МБС — оценка материальных активов в старых ценах, существовавших в момент приобретения активов. Хотя в МИБС и осуществляется определенная индексация (как переоценка стоимости отдельных видов основных средств в соответствии с ростом цен на них), эта индексация проводится усреднено.

Оценка по схеме МВС включает прямой пересчет всех видов затрат на воссоздание объекта. При этом учитываются текущий уровень цен и сложившиеся на данный момент экономические условия. Принимаются в расчет также затраты, связанные с подготовкой персонала. Практически при применении метода восстановительной стоимости производятся полные сметно-финансовые расчеты проекта строительства и обеспечения хозяйственной деятельности вновь создаваемого объекта, функционально и параметрически полностью одинакового с оцениваемым объектом. Таким образом, расчет по схеме МВС непосредственно «восстанавливает» данный объект и определяет стоимость такого восстановления.

Следует также обратить внимание на происходящие изменения остаточной стоимости объекта оценки в связи не только с физическим, но и с моральным износом.

Метод замещения (МЗ) по своему содержанию идентичен выше представленным МВС. Различие состоит в том, что в методах замещения воссоздаваемый объект при проведении сметно-финансовых расчетов принимается адекватным оцениваемому объекту только по своему функциональному назначению и основным функциональным параметрам. Вместе с тем объект модифицируется по сравнению с периодом своей постройки в прошлом, в направлении учета современных требований и технологических возможностей. Таким образом, если в методах восстановительной стоимости мы ведем стоимостные вычисления для полных копий объектов оценки, то в методах замещения мы работаем с замещающими их функциональными копиями.

Этим самым в методологию оценивания через идею замещения объектов вносится еще одна экспертная составляющая, которая поднимает проблему обоснованного выбора функциональной копии оцениваемого объекта.

Изменения могут быть необходимыми, как, например: исключение выявленных вредных для здоровья строительных материалов (асбест, граниты, другие излучающие материалы), применение по новым нормам безопасности новых материалов, конструкций и систем (исключение пожароопасных пластиковых покрытий, установка современных систем пожаротушения, кондиционирования воздуха и т. д.).

Замещения имеют место как в МВС, так и в МЗ, и принимается в расчет динамика физического износа и морального старения объекта недвижимости. При этом определенную специфику будет вносить работа с измененными и вновь внесенными в сравнении с оригинальным объектом, элементами и системами, поскольку динамика их износа будет отличаться от замещенных элементов и систем.

Затратный подход предусматривает следующий алгоритм расчетов (рис. 9.1).

1. *Основные методы определения восстановительной стоимости* (стоимости замещения) объекта недвижимости:

стоимостной метод предполагает использование данных проектно-сметной документации и применение системы директивных корректирующих коэффициентов пересчета (дефляторов) от цен 1991 г. к текущим ценам, рекомендованных региональными центрами по ценообразованию в строительстве. При этом могут использоваться как интегральные коэффициенты пересчета для различных типов зданий, так и коэффициенты пересчета, отдельно учитывающие удорожание материалов, основной заработной платы и эксплуатации машин и механизмов;

ресурсный метод оценки основан на определении объемов или массы основных элементов зданий и сооружений, расхода строительных материалов, расчете стоимости этих материалов (или элементов конструкций) в текущих региональных рыночных ценах с последующим добавлением стоимости оплаты труда, эксплуатации машин и механизмов, прочих работ и затрат. Основная заработная плата и стоимость эксплуатации машин и механизмов обычно определяются в процентах от стоимости основных строительных материалов по среднестатистическим данным строительных организаций для определенного типа зданий, или, что предпочтительнее, по данным конкретного подрядчика;

модульный метод оценки стоимости заключается в расчленении всего объема строительно-монтажных работ на крупные разделы (модули), как то: земляные работы, фундаменты, стены, перекрытия, кровля и т. д. Модульный метод целесообразно использовать для приближенной оценки при недостатке исходной информации. В этом случае достаточно определить затраты для одного или нескольких основных модулей, чтобы исходя из их примерного процентного вклада найти общую стоимость строительно-монтажных работ;

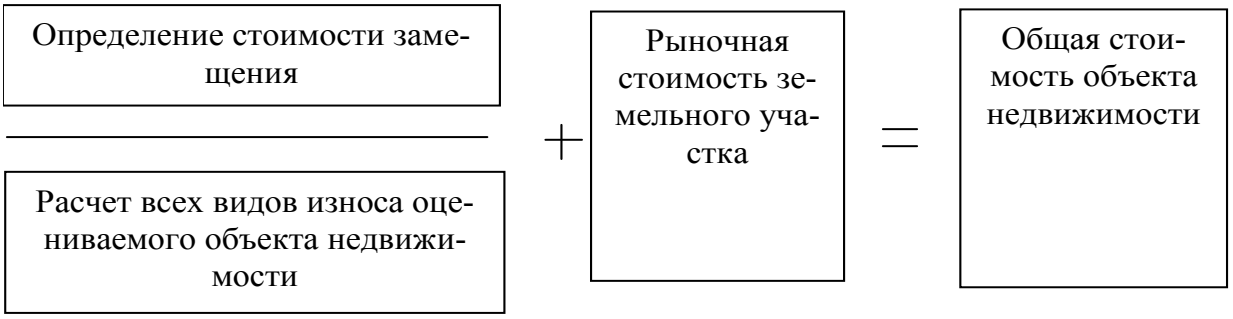


Рис. 9.1. Общий алгоритм расчетов при затратном подходе

метод сравнительной единицы (*метод удельной стоимости*), при котором скорректированная стоимость единицы измерения умножается на количество единиц оцениваемого объекта. Единицами измерения могут рассчитываться квадратные или кубические метры, одно место и пр. Это наиболее простой способ;

метод разбивки по компонентам основан на определении компонентов недвижимого имущества и умножении их на укрупненные стоимостные показатели. В качестве компонентов могут выступать: фундамент, стены и перегородки, перекрытия (покрытия), кровля, полы, проемы, отделочные работы, инженерное оборудование, оплата труда и пр. Укрупненные показатели могут рассчитываться на 1 $м^3$, 1 $м^2$, 1 пог. м, 1 нормо-ч и т.д.*;*

метод количественного обследования заключается в составлении пообъектных и сводных смет строительства оцениваемого объекта как вновь возводимого, т. е. как если бы он строился вновь. Это наиболее трудоемкий метод, но он значительно упрощается при наличии старых смет оцениваемого объекта, по которым он строился. Кроме того, эксперт-оценщик может прибегнуть к услугам специалиста-сметчика, который сделает смету для оцениваемого объекта с использованием единых норм и расценок, индексов цен на строительно-монтажные работы, СНиПов, КМК, ШНК и иной необходимой в таких случаях документации. Обычно косвенные затраты составляют 10–15% от региональной стоимости строительства.

2. *Определение износа объекта недвижимости.* В оценочной деятельности при использовании затратного подхода износ принимается как основной фактор, влияющий на стоимость объекта недвижимости. Износ служит для учета различий в характеристиках нового и оцениваемого объектов. Учет износа объекта выступает в виде корректировки стоимости вновь воспроизводимого здания (с помощью затратного подхода) при определении текущей стоимости оцениваемого объекта.

В странах с рыночной экономикой при оценке коммерческой недвижимости стоимость земли составляет в среднем 20% от общей стоимости. Несмотря на то что данная средняя величина приблизительна, она может быть использована для оценки земли и в нашей стране.

Оценка рыночной стоимости участка, на котором находится объект недвижимости,[1] включает обследование:

прав собственности на земельный участок;

физических характеристик земельного участка;

данных о взаимосвязи земельного участка с окружающей средой;

экономических факторов, характеризующих оцениваемый участок.

Источниками этой информации могут быть городские районные земельные

комитеты и органы, регистрирующие сделки с земельными участками; ипотечные кредитные организации, оценочные и риелторские фирмы, специализирующиеся на сделках с земельными участками.

3. *Добавление стоимости земли к стоимости замещения*. Данная операция является математической операцией в чистом виде, основанной на сложении стоимости земли со стоимостью замещения с учетом износа для получения суммарной стоимости объекта.

При затратном подходе оценка рыночной стоимости земельного участка осуществляется только при условии юридически оформленного имуществен-

[1] В странах с рыночной экономикой при оценке коммерческой недвижимости стоимость земли составляет 15–30% общей стоимости при средней величине примерно 20%.

ного права на участок (прав собственности, вещных и обязательственных прав).

При оценке объектов недвижимости с позиции затратного подхода во главу угла ставится совокупность всех материальных затрат, необходимых для строительства объекта, аналогичного оцениваемому. Определив стоимость затрат на строительство нового объекта, аналогичного оцениваемому, оценщик получает объективный ценовой ориентир для дальнейшего уточнения стоимости объекта. Этот подход имеет наибольший вес при определении стоимости уникальных объектов, а также объектов с ограниченным рынком.

9.2. Сравнительный подход

Сравнительный подход основан на анализе рыночных продаж и используется для оценки большинства объектов недвижимости в рыночной экономике. Он базируется на легкодоступной для оценщика рыночной информации и позволяет получить простое, логически обоснованное суждение о цене объекта недвижимости.

Основной смысл осуществляемых в рамках сравнительного подхода операций состоит в том, что покупатель объекта недвижимости не заплатит за него цену больше той, по которой может быть приобретен аналогичный по всем показателям объект недвижимости.

Этот подход основан на принципе замещения, который гласит: при наличии нескольких товаров или услуг схожей пригодности, тот из них, который имеет самую низкую цену, пользуется наибольшим спросом и имеет самое широкое распространение. Применительно к жилой недвижимости это означает: если на рынке объект может быть заменен (что обычно и происходит), то его стоимость обычно устанавливается на уровне затрат на приобретение квартиры равной степени привлекательности, при допущении, что не понадобится много времени на осуществление замены.

Цены индивидуальных продаж часто отличаются от рыночной нормы цен из-за мотивации участников сделки, условия их осведомленности и/или условий сделки. Однако в подавляющем большинстве случаев цены индивидуальных сделок имеют тенденцию отражать направление развития рынка. Когда имеется информация по достаточному количеству сопоставимых продаж и предложений на продажу для данного рынка, то легко определить ценовые тенденции, служащие лучшим индикатором рыночной стоимости недвижимости. Подход с точки зрения сопоставимых продаж в целом наиболее предпочтительный метод оценки рыночной стоимости объектов недвижимости. Оценки, базирующиеся на применении подходов по затратам и доходу, имеют большую вероятность ошибки.

Принципиальное отличие *метода восстановительной стоимости по аналогам* (МВСА) от методов «просто» восстановительной стоимости (МВС) и замещения (МЗ) как раз и состоит в *аналоговом способе,* которым оценивается создание объекта в текущих ценах.

В рассматриваемом методе оценка производится на основе предварительного подбора и сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами, уже созданными в данное время. После нахождения аналогов как результат оценки принимается их восстановительная стоимость, т. е. рассчитанная для них сметная стоимость в строительном проекте. Таким образом, результат ищется по проектным аналогам сразу в конечном, интегральном стоимостном виде. Результат будет исчерпывающим, если объект-аналог и оцениваемый объект полностью идентичны. В иных случаях, если выбранные аналоги несколько отличаются от оцениваемого объекта, производится корректировка их стоимости. В результате задача проведения прямых расчетов всех видов затрат (как это имело место ранее — при рассмотрении МВС и МЗ) диктует необходимость выполнения следующих действий:

нахождение современного (построенного недавно) объекта-аналога;

получение информации о сметной стоимости объекта-аналога;

перенос результатов на оцениваемый объект;

проведение (при определенных различиях с объектом-аналогом) корректировочных процедур.

МВСА целесообразно применять при работе с функционально и архитектурно ординарными объектами строительства – общеобразовательными зданиями (школы, детсады, ясли), здравоохранения, типовым жилищным строительством и т. п. При наличии непринципиально отличающихся свойств оцениваемых объектов их аналоги и оценки подбираются и корректируются с учетом таких отличий.

Метод сравнения (МС) является классическим аналоговым методом и базируется на прямом использовании имеющейся ценовой информации о ранее проведенных таких же сделках с объектами недвижимости, подобными тому, что предназначен для оценивания, и в подобных условиях.

Главным преимуществом МС, при полном соблюдении правил сравнения, является его объективность, достоверность и рыночная ориентация. Поэтому, когда мы говорим о рыночной стоимости объекта оценки, первым кандидатом на получение таковой является именно метод сравнения.

Однако главное преимущество МС одновременно порождает и главную проблему этого метода — наличие достаточной информации — представительных выборок объектов-аналогов, уже подвергшихся операциям на рынке недвижимости, подобным намечаемой для объекта оценки и в подобных условиях.

Итак, идея метода сравнения состоит в том, чтобы на секторах рынка недвижимости собирать статистику сделок, систематизировать ее и обеспечивать подбор аналогов. Тогда искомая оценка объекта — это цена продажи (ставка аренды) идентичных объектов на рынке в идентичных условиях сделки и в ближайшее время. А качество оценки зависит от полноты и достоверности обеспечения оценщика информацией об аналогичных сделках с похожими объектами в аналогичных условиях.

Поскольку совершенно идентичных объектов, как правило, нет, то часто для оценки используют следующую продуктивную идею: объект разбивают

на части, для каждой из которых можно (по крайней мере легче) найти аналог.

Еще один прием преодоления проблемы различия сравниваемых объектов и расширения пространства поиска объектов-аналогов заключается в переходе от показателей, измеряемых в абсолютных единицах (например, общий метраж или объем здания и общие затраты на строительство, совокупный доход от сдачи в аренду), к удельным показателям (удельные строительные затраты, усредненная ставка арендной платы за 1 $м^2$ или 1 $м^3$).

Основная сложность применения метода сравнений состоит в недостаточности точной информации: база прецедентов, число проведенных сделок с объектами недвижимости невелики, к тому же реально отсутствуют полностью идентичные объекты. Другая сложность применения метода сравнения связана с тем, что некоторые из характеристик оцениваемого объекта могут проявиться не сразу, а лишь впоследствии, что связано с возможностью его развития и существующими плановыми предписаниями. Это особенно значимый труднопредсказуемый момент в отношении соседних участков или зданий.

Основные расчетные операции. При использовании сравнительного подхода сначала подбирают объект недвижимости, аналогичный оцениваемому с известной рыночной ценой; после сравнения их технико-экономических параметров фиксируются различия и вносятся соответствующие поправки в стоимостном виде, определяется базовая стоимость. Поскольку не существует двух абсолютно одинаковых объектов недвижимости по всем рассматриваемым параметрам, возникает необходимость корректировки цен продажи объектов сопоставления.

Таким образом, стоимость объекта недвижимости, определенная этим методом, равна средневзвешенной цене аналогичного объекта с поправками, учитывающими его отличие от оцениваемого объекта:

$$A = Ц_{\text{П}} \pm \Sigma K_{\text{кор}}, \qquad \textbf{(9.1)}$$

где $Ц_{П}$ — продажная цена аналогичного объекта (совокупности однородных аналогов); $\sum_{К_{кор}}$ — сумма поправочных корректировок.

Общий алгоритм применения сравнительного метода при оценке объектов недвижимости схематично приведен на рис. 9.2.

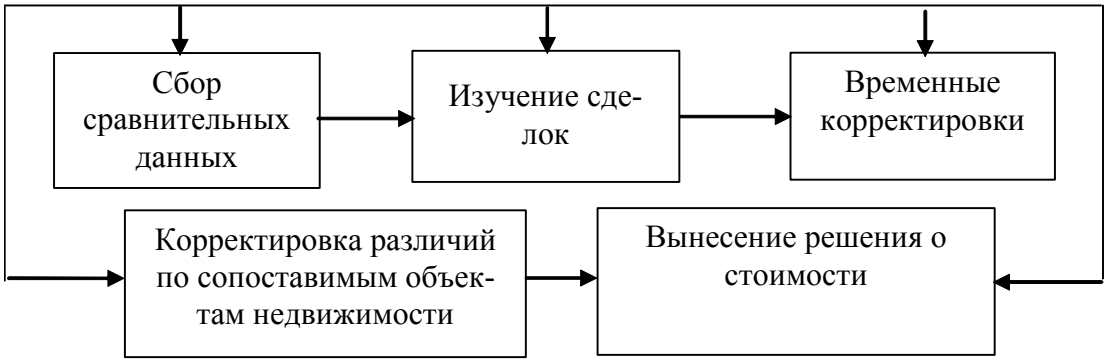


Рис. 9.2. Общий алгоритм применения сравнительного метода при оценке объектов недвижимости

Рассмотрим последовательно основные операции расчета.

1. *Сбор сравнительных данных.* Оценщик собирает максимально возможное количество информации о продаже аналогичных объектов недвижимости.

Собирая информацию, оценщик должен быть уверен в ее полноте и объективности. Обязательно должна присутствовать информация о стоимости 1 $м^2$ площади объекта, даты сделки, местонахождении объекта, условиях сделки и другие показатели, которые оценщик сочтет необходимыми.

2. *Изучение сделок*. Оценщик должен быть уверен, что сделка состоялась между двумя независимыми сторонами и на уплаченную цену не повлияли никакие факторы, в том числе и близкие отношения между сторонами. Оценщик должен проверить достоверность информации о сделке и условиях продажи.

3. *Временные корректировки*. Очень часто оценщик располагает информацией о сделках, которые произошли несколько лет назад. В условиях экономики с высоким уровнем инфляции нужно знать точную дату сделки, чтобы внести поправки при анализе данных.

4. *Корректировка различий по сопоставимым объектам недвижимости.* Как известно, любая информация лучше, чем ее отсутствие. Исходя из природы и собственного опыта оценщик определяет различия между сравниваемыми объектами недвижимости, выражает их в той или иной форме.

5. *Вынесение решения о стоимости объекта недвижимости*.

На основе результатов, полученных на предыдущем этапе, вычисляется стоимость объекта недвижимости путем нахождения среднего арифметического итогов, полученных по каждому из сопоставимых объектов, с помощью корректировок. Следует помнить, что существует опасность прийти к неправильному заключению о стоимости объекта недвижимости, если объекты для сопоставления изначально были выбраны не аналогичные по большинству параметров.

Сравнительный подход для определения стоимости объекта недвижимости основан на мнении свободного рынка, выраженного в ценах совершенных сделок купли-продажи аналогичных зданий или сооружений. Этот подход дает весьма точные результаты при определении стоимости, однако его применимость ограничена в регионах со слабо развитым рынком недвижимости.

9.3. Доходный подход

Доходный подход в отличие от сравнительного и затратного направлен на получение данных об объекте недвижимости с точки зрения инвестора. Объект недвижимости в этом случае рассматривается только как источник дохода. К недостаткам данного подхода относится построение всех расчетов на основе прогнозных данных и предварительных заключений экспертов.

Доходный подход заключается в перерасчете потоков будущих доходов в их текущую стоимость. Общий алгоритм расчетов при использовании доходного подхода оценки предусматривает выполнение пяти операций (рис. 9.3):

1. *Определение будущего валового дохода*. Основываясь на данных годовых балансовых отчетов по доходам и расходам предприятия за последние 3 года, оценщик определяет валовой доход. При этом определяются:

потенциальный валовой доход, т.е. доход, который объект может принести за год при полной загрузке площадей до вычета операционных издержек.

действительный валовой доход исходя из потенциального валового дохода, из которого вычитаются потери при сборе платежей и добавляется дополнительный доход от объекта недвижимости (например, от предпринимательской деятельности на территории объекта недвижимости или внутри него).

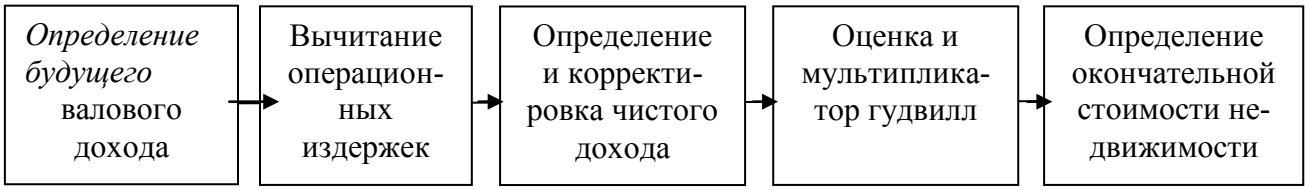


Рис. 9.3. Алгоритм расчетов доходного подхода к оценке объектов недвижимости

2. *Вычитание операционных издержек*. Оценщик анализирует операционные расходы, которые отражены в балансе предприятия. Данный вид издержек отражает затраты, необходимые для поддержания функциональной пригодности объекта, обеспечивающие получение валового дохода.

3. *Определение и корректировка чистого* (*операционного*) *дохода*. Корректировка чистого дохода зависит от предпринимателя. Допустим, 70% дохода пойдут на покрытие платы за аренду и другие производственные расходы, в этом случае предприниматель может получить в виде вознаграждения до 30% от валового дохода.

В чистом доходе не учитываются расходы по обслуживанию кредитов и амортизационные отчисления.

4. *Оценка* и *мультипликатор гудвилл*. Гудвилл (Оксфордский словарь английского языка) определяется как «привилегии, передаваемые продавцом бизнеса покупателю; список клиентов или покупателей, признаваемый как отдельный элемент стоимости бизнеса». Международный комитет по стандартам бухгалтерского учета считает, что *гудвилл — это разница между стоимостью бизнеса как единого целого и рыночной ценой его активов*. Оба определения характеризуют дополнительную стоимость, полученную в результате индивидуальных особенностей бизнеса и добавленную к стоимости оцениваемой недвижимости.

5. *Определение окончательной стоимости недвижимости*. При этом могут использоваться методы: капитализации доходов (прямой капитализации); дисконтированных денежных потоков и техника остатка.

Для понимания сущности методов оценки объектов доходной недвижимости необходимо рассмотреть *функции сложного процента*, которые характеризуют количественные изменения стоимости денег во времени. К таким функциям относятся:

1. *Будущая стоимость единичного вложения* — величина будущей стоимости денежной единицы объекта недвижимости через n периодов:

$$A_n = (1 + E)^n \qquad (9.2)$$

где A_n — первоначальный вклад, руб.; E — фактическая ставка сложного процента.

2. *Текущая стоимость единичного вложения* — сегодняшняя стоимость денежной единицы объекта недвижимости, получаемой через n периодов при заданных i процентах годовых:

$$B_n = A_n \frac{1}{n\,(1+E)^n} \qquad (9.3)$$

3. *Текущая стоимость* единичного *вложения за период* — настоящая стоимость серии будущих равных единичных платежей в течение n периодов при ставке сложного процента i:

$$Dn = P\ \frac{(1+i)^n - 1}{(1+i)^n \times i} \qquad (9.4)$$

где P — известный поток равновеликих платежей в конце каждого периода, дисконтированный по данной ставке.

4. *Будущая стоимость единичного вложения за период* — будущая стоимость серии будущих равных единичных платежей в течение n периодов при ставке сложного процента i:

$$F_n = P\frac{(1+i)^n - 1}{i}. \qquad (9.5)$$

5. *Амортизация единичного вложения* — показывает, каким должен быть размер платежей в течение n периодов, чтобы их настоящая стоимость при норме процента i была равна 1:

$$P\ = D_n \frac{(1+i)^n \times i}{(1+i)^n - 1} \qquad (9.6)$$

6. *Фонд возмещения* — величины равновеликих платежей, аккумулирующих на счету к концу срока аннуитета 1 денежную единицу:

$$P = A_n \frac{i}{n(1+i)^n - 1} \qquad (9.7)$$

Основные методы оценки. *Метод прямой капитализации* используется, если прогнозируются постоянные или плавно изменяющиеся доходы. В основе данного метода лежит определение ставки капитализации, которая представляет собой коэффициент капитализации, учитывающий как чистую прибыль от эксплуатации оцениваемого объекта недвижимости, так и возмещение капитала, затраченного на его приобретение.

В общем случае ставка капитализации определяется по формуле:

$$\textit{Ставка}\ \text{капитализации} = \frac{\textit{Валовой доход}\text{-операционные издержки} + \\ +\textit{цена}\ \text{гудвилл}}{\textit{Цена}\ \text{объекта недвижимости}}. \qquad (9.8)$$

Существуют и другие методы расчета ставки капитализации:

1. *Метод прямого сопоставления* заключается в сравнении оцениваемого объекта с объектом-аналогом. Сравниваются основные характеристики объектов, на основе чего выбираются объект(ы)-аналоги. Ставка капитализации оцениваемого объекта берется одинаковой с объектом-аналогом либо рассчитывается на основе среднего арифметического в случае множества объектов-аналогов.

2. *Метод связанных инвестиций* (*собственного и заемного капитала*) применяется для покупки объекта недвижимости с использованием как заемного, так и собственного капитала:

а) ставка капитализации на заемные средства (ипотечная постоянная) определяется отношением ежегодных выплат по обслуживанию долга к основной сумме ипотечного кредита;

б) ставка капитализации на собственные средства (ставка капитализации собственного капитала) определяется отношением части чистой прибыли от

эксплуатации объекта недвижимости, приходящейся на собственный капитал, к величине собственного капитала.

Общая ставка капитализации определяется путем взвешивания ее составных частей пропорционально размерам заемного и собственного капитала в общей сумме вложенного капитала. Составляющая заемного капитала определяется как произведение ипотечной постоянной и отношения величины заемного капитала к общей сумме вложенного капитала. Составляющая собственного капитала определяется как:

$$\text{Ставка капитализации на собственный капитал} = \frac{\text{Величина заемного капитала}}{\text{Общая сумма вложенного}}. \quad (9.9)$$

3. *Метод связанных инвестиций* (*земли и здания*) применяется, когда можно точно рассчитать ставки капитализации по каждому компоненту имущественного комплекса: зданию (строению) и земельному участку. Суть метода заключается в определении взвешенных ставок капитализации для земли и объекта недвижимости, стоящего на ней. Взвешивание ставок капитализации осуществляется в зависимости от долей этих составляющих в общей стоимости имущественного комплекса.

4. *Метод Эллвуда* является модифицированным методом связанных инвестиций (заемного и собственного капитала), учитывающим продолжительность периода капиталовложений и изменение со временем стоимости объекта недвижимости.

Для расчета общей ставки капитализации Эллвуд предложил формулу:

$$R_o = Y_e - M \times C \quad (9.10)$$

где R_o — общий коэффициент капитализации; Y_e — норма отдачи собственного капитала; М — доля заемного капитала; С — ипотечный коэффициент Эллвуда.

На практике используются расчетные таблицы, с помощью которых при заданных норме процента, норме отдачи собственного капитала и периоде владения определяется величина ипотечного коэффициента С.

5. *Кумулятивный метод* учитывает в ставке капитализации поправки на риски, связанные с вложениями инвестиций, неэффективным управлением инвестициями, низкой ликвидностью фондов и др. Кроме получения прибыли в виде процентов по вложению капитала может также учитываться и время возмещения (возврата) вложенного капитала, т. е. к полученной ставке необходимо прибавить ставку возмещения капитала. Она рассчитывается как отношение единицы к числу лет.

Суть метода состоит в том, что ставка разбивается на части, и если известны величины всех ее составляющих, то путем суммирования можно получить ставку капитализации.

Метод прямой капитализации основан на том, что доход от использования объекта недвижимости и выручка от его перепродажи капитализируются в текущую стоимость, которая и будет стоимостью объекта недвижимости.

Общая формула для определения стоимости объекта недвижимости методом прямой капитализации выглядит следующим образом:

$$К_{ДОХ} = ЧД \ / \ С_{КАП} \qquad (9.11)$$

6. *Метод дисконтированных денежных потоков* применяется, когда динамика изменения дохода значительна или эти изменения носят нерегулярный характер.

Использование данного метода предполагает: установление продолжительности получения дохода от объекта недвижимости; прогнозирование величины денежных потоков; определение ставки дисконтирования.

Ставка дисконтирования — это сложный процент, используемый при расчете текущей стоимости будущих платежей. Для определения используются различные методы: построения, сравнения альтернативных инвестиций, выделения, мониторинга.

Метод построения основывается на предпосылке, что ставка дисконтирования является лишь функцией риска и может быть определена как сумма всех рисков, связанных с приобретением, эксплуатацией объекта недвижимости и другими операциями.

В основе *метода сравнения альтернативных инвестиций* лежит положение о том, что аналогичные по риску проекты должны иметь аналогичные ставки дисконтирования.

Метод выделения предполагает, что ставка дисконтирования рассчитывается на основании данных о совершенных сделках.

Используя *метод мониторинга*, можно выявлять тенденции изменения доходности альтернативных инвестиций, связанных с доходностью объекта недвижимости. Такой анализ позволяет прогнозировать изменения вероятной доходности объекта недвижимости на основе мониторинга рынка недвижимости, результаты которого официально публикуются.

1. Дисконтирование денежных потоков путем приведения стоимости потока денежных средств будущих периодов к настоящей, на основе функций сложного процента и суммирования всех текущих стоимостей.

Расчет предполагает дисконтирование каждого денежного потока соответствующей ему дисконтной ставкой и последующее сложение всех полученных значений:

$$A = \frac{C_1}{1+i_1} + \frac{C_2}{(1+i_2)^2} + \frac{C_3}{(1+i_3)^3} + \ldots = \sum_{t=1}^{n} \frac{Ct}{(1+i_t)^t} \quad (9.12)$$

где C_t — денежный поток периода t; i_t — ставка дисконтирования денежного потока за период t.

2. Сложение текущих стоимостей потоков доходов и выручки от продажи.

3. Расчет стоимости объекта недвижимости как разницы между текущей суммой доходов за расчетный период и суммой привлеченных заемных средств.

Техника остатка предполагает капитализацию дохода, который относится только к одной из составляющих, вложенных в объект недвижимости средств, тогда как стоимость других составляющих известна.

Стоимость объекта недвижимости рассматривается в такой последовательности:

1. Вычисляется часть дохода за период, необходимый для привлечения инвестиций в составляющую с известной стоимостью, путем умножения ставки капитализации на величину стоимости.

2. Определяется величина дохода, который приходится на вторую составляющую (неизвестную), путем вычитания дохода, приходящегося на первую составляющую, из общей величины дохода.

3. Определяется стоимость второй составляющей путем деления приходящегося на нее дохода на соответствующую ставку капитализации.

4. Определяется стоимость объекта недвижимости путем сложения стоимости известной составляющей и рассчитанной стоимости неизвестной составляющей.

На основе общих представлений о доходном подходе для каждого отдельного объекта недвижимости может использоваться та или иная группа принципов и методов оценки в зависимости от цели этой оценки. Так,

например, *доходный подход к оценке земельных участков* предполагает использование принципов и методов, позволяющих оценить земельный участок исходя из ожидаемых доходов. Это принципы ожидания, спроса и предложения, замещения и методы прямой капитализации, капитализации дохода по периодам, техники остатка дохода.

Метод прямой капитализации основан на определении дохода от владения земельным участком. Расчетная стоимость земли определяется частным от деления величины чистого дохода на ставку капитализации. Метод удобен при оценке земельного участка в случае его аренды отдельно от зданий и сооружений, когда арендатор несет ответственность за уплату налога на имущество и другие расходы. Если условия договора аренды достаточно точно отражают ситуацию на рынке аренды, то возможна непосредственная капитализация суммы чистой арендной платы в земельную собственность.

В качестве основы для определения дохода при использовании этого метода могут выступать:

- рента для оценки сельскохозяйственных и лесных земель;
- часть дохода от предприятия как имущественного комплекса, приходящаяся на застроенный земельный участок;
- арендная плата для оценки земель поселений;
- доход от прироста стоимости земельного участка, получаемый при его продаже в будущем или при его залоге под ипотечный кредит, и др.

В настоящее время сложились три метода расчета ставки капитализации:

1. Земельный участок рассматривается как разновидность денежного капитала. Исходя из этого ставка капитализации рассчитывается на основе характеристик денежного рынка на дату оценки.

2. Кумулятивный метод, при котором ставка капитализации может включать:

- безрисковую ставку (например, процентную ставку Центрбанка РУз);

· риск ликвидности, связанный с возможностью возникновения потерь при реализации объекта недвижимости из-за недостаточной развитости или неустойчивости рынка недвижимости, и др.

3. Метод прямого сопоставления, при котором ставка капитализации равна доходу, деленному на цену продажи по объекту-аналогу.

При применении метода капитализации дохода по периодам определяют ежегодные потоки доходов за весь период владения и приводят их к текущей стоимости.

Для оценки земельных участков, застроенных коммерческими объектами недвижимости, используется техника остатка дохода, приходящегося на земельный участок. Техника остатка дохода земельных участков используется в случаях, когда здания и сооружения недавно построены или еще не построены (выполняется технико-экономический анализ нового строительства), а также при определении варианта лучшего и наиболее эффективного использования земельного участка.

Оставшийся доход после покрытия всех затрат на привлечение различных ресурсов (капитала, рабочей силы, ресурсов управления) относится к земельному участку.

При применении доходного подхода основой для расчетов служит доход, который, как предполагается, может принести объект недвижимости в будущем при его использовании в коммерческих целях. Основой данного подхода является определение текущей стоимости будущих доходов, которые может получить собственник объекта недвижимости при коммерческом использовании оцениваемой недвижимости. Данный подход является главным при установлении стоимости объектов, находящихся в коммерческом использовании.

9. 4. Этапы оценки. Основные ошибки при оценке объектов недвижимости

Процесс оценки объектов недвижимости можно разделить на шесть этапов:

1. Определение цели и постановка задачи, заключение договора.

Оценщик обязан знать, каким образом клиент будет использовать результаты его работы, и обязательно указать цель такого использования в отчете об оценке. Это необходимо по ряду важных причин. Причина юридического и профессионального порядка заключается в том, что, согласно требованиям законодательства об оценке и нормативным актам большинства стран, а также распространенной профессиональной практике в области оценки, *указание цели определения стоимости является обязательным*. Причина коммерческого порядка (для оценщика) заключается в ограничении его ответственности за ненадлежащее использование результатов оценки объекта недвижимости. При указании цели оценки оценщик должен одновременно с этим указать, что оценка недействительна для любых других целей.

Причина практического порядка, по которой необходимо указать цель оценки объекта недвижимости заключается в том, что в зависимости от этой цели могут использоваться различные комплексы данных. Кроме того, основное внимание при анализе может уделяться различным элементам с учетом конкретного использования данных оценки объектов недвижимости. Например, при оценке обеспечения по кредитам анализ сосредоточен на определении чистой стоимости реализации, чтобы максимально обезопасить финансовые интересы кредитора. Такой результат оценки (стоимость реализации) может полностью ввести в заблуждение страховую компанию, которая попользуется данными результатами для определения стоимости страхования (где внимание уделяется стоимости замещения улучшений).

Заказчик должен четко сформулировать, что он должен сделать с отчетом:

«Я намерен подать отчет в банк для получения кредита»;

«Я определю стоимость реализации своей недвижимости»;

«Я намерен подать его в ФКЦБ для обоснования увеличения уставного капитала своей компании»;

Эта формулировка должна быть включена в договор о проведении оценки и в отчет об оценке, в качестве цели оценки. Общий анализ наиболее распространенных целей оценки на российском рынке в современных условиях (см. таблицу 9.1) дает представление о разнообразии факторов, которые могут оказать влияние на расчет и содержание отчета об оценке рыночной стоимости объектов недвижимости.

Часто можно встретить расширение указанной цели оценки фразой «...а также для любых иных целей», надеясь извлечь максимальные преимущества оценки, за которую клиент платит. Разумеется, это совершенно неприемлемо, т. к. объем риска и ответственности оценщика становится неограниченным, не говоря уже о том, что он не может, как следует сделать свою работу, не имея сведений о реальных целях проекта.

Таблица 9.1.

Использование данных оценки рыночной стоимости

Цель оценки	Факторы, влияющие на представление или анализ
Государственные цели	Известны участники аукциона, минимальная приемлемая цена
Приватизация	
Регистрация уставного капитала	Защита акционеров, финансовая отчетность
Обязательная финансовая отчетность	Текущая потребительская стоимость на отчетную дату
Право на отчуждение частной собственности	Остаточная стоимость, стоимость с учетом улучшений
Частный сектор (продажа или покупка)	Чистая стоимость реализации, соотношение цены продажи и спроса
Обеспечение кредита	Срок реализации, состояние как есть

Вклад в совместное предпринимательство	Взаимная выгода от вклада, условия раздела
Финансовая отчетность	Соотношение справедливой стоимости, перспективные капитальные вложения

Определение цели использования оценки объекта недвижимости позволяет более точно указать, кто является пользователем результатов оценки. Указание соответствующего квалифицированного пользователя, для которого предназначается отчет, а также ограничение использования отчета исключительно указанными сторонами снижает вероятность привлечения оценщика к ответственности за возмещение ущерба по претензиям тех, для кого такой отчет не предназначался.

Разумеется *оценка объекта недвижимости от смены цели оценки может не измениться, однако методика ее расчета и представление в отчете могут различаться.* Различные цели расчета рыночной стоимости объекта недвижимости требуют разработки или расширенного применения различных способов и методов оценки.

Например, если в качестве цели оценки объекта недвижимости является привлечение банковского капитала (кредит) на приобретение, ремонт или перестройку существующих объектов, а также строительство новых объектов, то каждая из этих целей может предусматривать использование различных методик для оценки одного и того же объекта недвижимости.

2. План оценки. После того, как суть оценки осознана и зафиксирована, оценщик определяет возможные пути решения. С этой целью разрабатывается программа исследования, которая становится основой второго этапа, собственно «план оценки» и включает определенную последовательность решения ряда задач:

структурирование оценки объекта недвижимости заключается в том, что оценщик вначале изучает общие факторы стоимости на региональном уровне, затем переходит к специфическим факторам стоимости на местном и сегментном уровнях и, наконец, концентрирует внимание на конкретных

факторах, влияющих на стоимость оцениваемого участка и находящихся на нем объектов недвижимости;

план оценки предусматривает сбор нужной информации, обработку и выявление конкретного сегмента рынка недвижимости, к которому принадлежит оцениваемый объект; определение спроса, возможных конкурентов и покупателей (пользователей); анализ параметров сопоставимых объектов, личностных характеристик возможных пользователей, рыночных условий финансирования;

конкретизация подходов к оценке объекта недвижимости. Для правильного выбора подходов необходимо определить их адекватность соответствующей ситуации. Понятно, что требования к оценке государственных органов могут отличаться от требований частных собственников. Например, при приватизации имущественных комплексов превалируют не экономические, а социальные, либо политические требования.

В соответствии со стандартами оценки объектов недвижимости применяются все три подхода, в крайнем случае, — два, но при этом необходимо обосновать причину выбора. Окончательный результат выводится с учетом значимости того или иного подхода в каждом конкретном случае.

3. Сбор и подтверждение информации. Надежность выводов оценщика зависит от данных, использованных им в работе. Если они неточны, трудно дать обоснованное заключение. В связи с этим оценщик должен собрать информацию, подтверждающую его выводы в отчете или анализе.

В профессиональной практике оценщиков сложилась определенная система отбора необходимой информации.

Суть ее заключается в том, что собранные данные должны:

непосредственно касаться оцениваемого объекта и быть достаточно свежими, т. е. конкретными;

подтверждать личным осмотром объекта оценщиком или осведомленными лицами (экспертами);

быть сопоставимы с данными о сходных объектах, имеющихся на рынке, что особо важно при использовании финансовых показателей, в частности, при расчетах предстоящих доходов;

предусматривать возможность корректировки, если в процессе сбора информации допущены не соответствия или отклонения от фактических значений;

соотноситься с профессиональным опытом оценщика.

При оценке объекта недвижимости, важно исследовать объект и определить связанные с ним юридические права, поскольку заказчик может иметь лишь право на аренду или ограниченные права на пользование объектом недвижимости, иметь только определенную долю в совместной аренде и партнерстве, собственность может быть обременена закладной, возможно ограничения юридического характера и т. д. При решении этих проблем оценщик, как правило, исходит из принципов сбалансированности, изменения, экономического размера, экономического разделения. Они позволяют установить, какие части (доли) объекта недвижимости следует объединить (разделить) или в какой последовательности их реализовывать, в интересах заказчика.

Во избежание излишней перегруженности собранные данные не должны полностью отражаться в отчете оценщика.

Квалифицированный отбор необходимой информации позволяет оценщику применить соответствующий данному случаю подход к оценке недвижимости.

4. Выбор подхода к оценке объектов недвижимости.

Системный подход к определению стоимости различных объектов недвижимости включает три основных подхода: (затратный, доходный и рыночный), в каждом из которых используется унифицированный набор оценочных принципов.

Все подходы базируются на информации, собранной на одном и том же рынке недвижимости, но в каждом из них отражены различные стороны это-

го рынка и результаты могут значительно различаться. Окончательный вывод оценщик делает по совокупности их результатов, которые, как правило, должны быть близкими. Существенные расхождения указывают либо на ошибки в оценках, либо на несбалансированность рынка недвижимости.

5. Согласование результатов[1], полученных с помощью различных подходов.

Следует еще раз подчеркнуть, что согласование — это не механическое усреднение результатов, полученных при помощи затратного, доходного и рыночного подходов, а процесс оформления логических рассуждений, выводов и решений.

6. Отчет о результате оценки объекта недвижимости. Оценщик пишет отчет о своих выводах и заключениях, которые он затем передает заказчику. В зависимости от условий договора этот отчет может быть простым письмом, составленным по стандартной форме, или подробным письменным докладом. В любом случае он не должен допускать неоднозначного толкования или вводить в заблуждение.

Чаще всего отчеты об оценке используются в коммерческих целях, когда достаточно сокращенной формы отчета об оценке, тем не менее он должен содержать полную информацию содержащую определение базы оценки. В отчете в обязательном порядке указываются дата проведения оценки, используемые нормативные и инструктивные материалы, включая стандарты оценки, цели и задачи ее проведения, иные сведения, необходимые для полного и недвусмысленного толкования результатов, отраженных в отчете.

Если при проведении оценки объекта определяется не рыночная стоимость, а иные виды стоимости, в отчете должны быть указаны критерии установления стоимости объекта и причины отступления от возможности определения рыночной стоимости.

Правильное понимание точного предназначения результата оценки имеет огромную важность и для оценщика, и для клиента, позволяя полу-

[1] Процесс согласования иногда называют «экзаменом совести»

чить максимально точные и достоверные данные об оценке стоимости, необходимые для принятия эффективных деловых решений

Отчет кроме того содержит:

юридический адрес и (или) адрес постоянного жительства оценщика и сведения, позволяющие идентифицировать его как профессионала;

точное описание объекта оценки, а по объекту, принадлежащие юридическому лицу, — реквизиты балансосодержателя и балансовую стоимость объекта;

последовательность определения рыночной или иной стоимости объекта оценки и ее итоговую величину, а также ограничения на использование полученного результата;

перечень документов, лежащих в основе работы оценщика и устанавливающие количественные и качественные характеристики объекта оценки.

В отчет могут быть включены и иные сведения, необходимые, по мнению оценщика, для полноты отражения примененного им метода расчета стоимости объекта оценки.

Оценщик собственноручно подписывает отчет и заверяет его печатью. Если комплекс объектов оценивался несколькими оценщиками, отчет подписывает каждый из них с указанием объектов, по которым он проводил оценку.

В практике оценщиков наиболее распространенной является форма отчета об оценке объекта, содержащая следующие сведения:

а) акт осмотра объекта оценки;

б) краткое изложение основных факторов, влияющих на рыночную стоимость объекта недвижимости и выводов.

К факторам относятся:

1.Объем и этапы исследования.

2.История оцениваемого объекта недвижимости.

3.Анализ среды местоположения оцениваемого объекта.

4.Анализ местоположения оцениваемого объекта недвижимости.

5.Краткое описание объекта недвижимости.

6.Анализ наиболее эффективного использования объекта недвижимости.

6.1. Законодательно разрешенное использование объекта недвижимости.

6.2. Физически осуществимое использование объекта недвижимости.

6.3. Финансово осуществимое использование объекта недвижимости.

6.4. Максимальная эффективность объекта недвижимости.

7. Определение стоимости объекта недвижимости.

7.1. Определение рыночной стоимости объекта недвижимости.

7.2. Оценка стоимости восстановления объекта недвижимости.

7.3. Оценка накопленного износа объекта недвижимости.

7.4. Определение рыночной стоимости объекта недвижимости методом капитализации дохода.

8. Согласование результатов оценки объекта недвижимости.

8.1. Анализ рынка недвижимости не должен содержать лишней информации, не использующейся в отчете (особенно в разделе «Макроанализ» и «Региональный анализ»). Данные этого раздела должны быть взаимоувязаны с остальными разделами отчета, а не противоречить.

8.2. Основные положения и лимитирующие условия.

8.3. Сведения об оцениваемом объекте недвижимости.

Отчет об оценке объекта недвижимости, содержит сертификат рыночной стоимости оцениваемого объекта недвижимости.

В зависимости от условий договора отчет может быть простым письмом, составленным по стандартной форме, или пакетом документов, подтверждающих выполненную работу и полученный результат по оценке объекта недвижимости с учетом тщательного анализа рыночных данных, особенно в тех случаях, когда имеет место экологическое загрязнение.

Когда оценщик в ходе обследования определяет проблемы, связанные с состоянием окружающей среды, он должен выяснить природу и размеры загрязнения на основе собственных исследований или санитарно-экологической экспертизы. В обязанности оценщика также входят рекомендации по проведению детальной экспертизы, если в ходе первоначального обследования были обнаружены различные виды загрязнений. В тех случаях, когда были выявлены проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды или ожидаются такие проблемы, оценщик должен рекомендовать проведение экологической экспертизы до начала процесса оценки.

В соответствии с законодательством стоимость, отраженная в отчете об оценке, может быть признана и рекомендована для осуществления операций с объектом недвижимости, если с даты составления отчета до даты совершения сделки или иного акта с объектом прошло не более 6 месяцев.

Таким образом, отчет об оценке объекта недвижимости документирует его стоимость в соответствии с поставленными целями оценки.

Основные ошибки при оценке объектов недвижимости

При оценке объектов недвижимости затратным подходом наиболее часто встречаются следующие ошибки:

1.При проведении расчетов не учитываются результаты анализа ННЭИ.

2.Отсутствует оценка земельного участка ввиду неопределенности правового статуса. (Собственник здания обладает как минимум правом пользования земельным участком под зданием.)

3.Отсутствует идентификация и учет юридических ограничений: оформление прав на землю, ограничения, сервитуты и пр.

4.Отсутствуют источники информации при оценке земельных участков.

5.Оценка без учета земли, тогда как в других подходах земля учитывается.

6.Рыночная стоимость земельного участка определяется как нормативная стоимость (по нормативным методикам).

7.Рыночная стоимость земельного участка определяется как капитализированная величина налога на землю.

8.Рыночная стоимость права аренды земельного участка определяется как капитализированная величина существующих арендных платежей.

9.При использовании УПВС необходим здравый смысл: для многих типов современных зданий они не подходят, кроме УПВС существуют и другие источники расчета стоимости замещения.

10.Проектные аналоги (в том числе УПВС) — необходимо учитывать поправки на отличия аналога от оцениваемого объекта.

11.Забывается о существование других видов износа, кроме физического.

12.Отсутствие или наличие функционального и/или внешнего износа должно быть обосновано.

13.Функциональный износ внешнего воздействия для объектов, незавершенных строительством, существуют почти всегда, но часто не учитывается.

14.Физический износ определяется по нормам амортизации.

15.Функциональный износвещь относительная и зависит от выбранного аналога, а при оценке часто дается с избытком.

16.Физический износ для объекта, незавершенного строительства, не всегда равен нулю.

17.Неустранимый износ (функциональный и экономический), который можно определить через капитализацию потери дохода часто упускается.

Основные ошибки при оценке объектов недвижимости доходным подходом:

1. Рыночная стоимость аренды рассчитывается по нормативным методикам

(в том числе государственных органов по управлению имуществом).

2. Нет сравнительного анализа по уровню арендной ставки. Аналоги не идентифицированы, отсутствуют источники.

3. Рыночная арендная ставка определяется на основании существующих договоров аренды без анализа соответствия рыночным данным.

4. Не выделяется тип арендной ставки по аналогам: валовая, чистая и др., а также наличие НДС.

5. Арендная площадь не выделена.

6. Не учитываются заключенные долгосрочные договора аренды.

7. Не учтена инфляция или используются неправильные способы ее учета.

8. Включение амортизационных отчислений и капитальных затрат в операционные расходы, не включение в операционные расходы налога на землю и налога на имущество, что влечет за собой необоснованную величину операционных расходов.

9. Расчеты проводятся без учета ННЭИ.

10. Выбор прогнозного периода не обоснован.

11. Забывается о стоимость реверсии.

12. Нет обоснования капитальных затрат в методе ОСЕ.

13. Отсутствует расчет коэффициента капитализации и ставки дисконта.

14. Тип денежного потока не соответствует ставке дисконта (коэффициенту капитализации).

15. Использование прямой капитализации в несоответствующих случаях.

16. Отказ от использования доходного подхода для объектов с незавершенным строительством.

17. Используются другие параметры (ставка арендной платы, коэффициент недозагруженности площадей, затраты на ремонт и реконструкцию, ставка капитализации), а не те, которые использовались при расчетах в разделе «Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования».

Основные ошибки при оценке объектов недвижимости сравнительным подходом:

1. Необоснованный отказ от использования сравнительного подхода.

2. Отсутствуют источники информации, а если есть, то они непроверяемы.

3. Расчет стоимости без учета результатов ННЭИ (выбираются аналоги с различным ННЭИ).

4. Очень частые ошибки, например аналоги с других сегментов, т. е. несопоставимые аналоги, или не идентифицированы (адрес, описание), отсутствует информация о параметрах аналогов. Невозможно сделать вывод о сопоставимости (физической и экономической) аналогов и объекта оценки.

5. Отсутствует информация об условиях сделки.

6. Не учитываются условия продажи (продажа с торгов, аукционов).

7. Отсутствует обоснование поправок или нарушение знака поправки.

8. Расчет стоимости и поправок по нормативным показателям.

9. Расчет поправок на основе затратного подхода не всегда оправдан.

10. Поправка на дату продажи по индексу инфляции — почти всегда ошибочна.

11. Поправка на степень строительной готовности редко соответствует строительным показателям.

12. Не учитываются отличия в размере и правовом статусе земельного участка у аналогов.

13. Для офисных комплексов необходимо учитывать различия у аналогов соотношения общая/полезная площадь.

Наиболее часто встречающиеся ошибки при согласовании результатов:

обоснование (качественное и/или количественное) величины весов отсутствует;

при существенном расхождении результатов, полученных разными подходами, не проводится анализ;

результаты отличающиеся в несколько раз взвешиваются оценщиком;

оценщик не четко указывает предпочтительный метод оценки;

не придается значение противоречиям, выявленным в процессе оценки;

РАЗДЕЛ IV

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ГЛАВА 10. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

10.1. Профессиональные участники рынка недвижимости

Обратимся к сути процессов (см. табл. 10.1) функционирования рынка недвижимости. Именно эти процессы и *виды деятельности* (операции) на рынке недвижимости охватывают ту или иную *совокупность базовых процессов* (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Виды предпринимательской деятельности на рынке недвижимости[1]

Базовые процессы	**Виды деятельности на рынке недвижимости**														
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**
1.1.1													Д		
1.1.2		Д	Д		Д	Д	Д				Д		Д		
1.1.3		Д	Д		Д	Д	Д				Д		Д	О	
1.1.4		Д	Д		Д	Д	Д			Д	Д		О	Д	Д
1.1.5		Д	Д		Д	Д	Д				Д		Д	Д	О
1.2.1		Д	Д							Д			Д	Д	Д
1.2.2		Д	Д							Д			Д	Д	Д
1.2.3		О	О		О					Д			Д	Д	Д
1.2.4		О	О		О			О	О	Д			Д	Д	Д
1.2.5		О	О		О								Д		Д
1.2.6		Д	Д							Д			Д		Д
1.3.1		О		О			Д			Д					
1.3.2		О			О		Д			Д					

[1] Таблица составлена с использованием материалов: *Стерник Г. М.* Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости. *http://www.realtymarket.org*

1.3.3		Д												О	
1.3.4		О							О	Д		Д			
1.3.5		О							О		О		Д	Д	
1.3.6		О													
1.3.7		О				Д									

Окончание табл. 10.1

Базовые процессы	**Виды деятельности на рынке недвижимости**														
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**
1.3.8		О			Д	О							Д	Д	Д
2.1.1							О						Д	Д	Д
2.1.2							Д						Д	О	Д
2.1.3				Д			Д			Д		О	О	Д	Д
2.1.4				Д			Д			Д		Д	Д	Д	О
2.2.1				О			О	О		Д			Д	Д	Д
2.2.2							О		О				Д	Д	
2.2.3							О						Д	Д	Д
2.2.4							О						Д	Д	Д
2.2.5						О	О						Д	Д	Д
3.1.1													Д		Д
3.1.2	Д	Д						Д	О		О		Д	Д	Д
3.1.3	О	Д						О	О		О		О	О	
3.1.4	Д	Д						Д	Д		Д		Д	О	Д
3.1.5	Д	Д		Д				Д	Д	Д	Д	О	О	Д	О
3.2.1	О	О											Д	Д	Д
3.2.2													Д	Д	Д
3.2.3													Д	Д	Д
3.2.4													Д	Д	Д
3.3.1	Д	Д				Д		О			Д		Д	Д	Д
3.3.2	Д	Д									Д		Д	Д	
3.3.3		Д							О		О		Д	Д	Д
3.3.4	Д	Д				О					Д		Д	Д	Д
3.3.5	Д	Д									Д		Д	Д	Д
4.1.1										О			Д		Д
4.1.2										О			Д		Д
4.1.3										О			Д		Д
4.1.4										О			Д		Д
4.2.1	Д	Д			Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д		Д	Д	Д
4.2.2	Д	Д		Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д
4.2.3	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	О	Д	Д	О	Д	Д
4.2.4	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	О
4.3.1	О	О			О	О	Д	О	О		О		Д	О	

4.3.2													Д	О	
4.3.3													Д	Д	
4.3.4	О	О		О	О	О	О	О	О	О	О	О	О	О	О
4.3.5	Д	Д		Д	Д	О	Д	Д	Д	Д	О	О	О	О	Д

В табл. 10.1 виды деятельности обозначены цифрами: 1 – риелторская (брокерская); 2 – развитие и создание объектов недвижимости (девелопмент); 3 – развитие и преобразование территорий – вторичная застройка (редевелопмент); 4 – финансовый анализ инвестиционных проектов; 5 – проектирование и строительство; 6 – страхование на рынке недвижимости; 7 – управление недвижимостью; 8 – оценка объектов недвижимости (оценочная деятельность); 9 – кредитование, финансирование; 10 – исследования, анализ и прогнозирование рынка недвижимости; 11 – создание и оборот ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью; 12 – маркетинг и реклама; 13 – освещение проблем и информационное обеспечение рынка недвижимости; 14 – юридическое обеспечение операций; 15 – образование и повышение квалификации.

В целях определения видов предпринимательской деятельности на рынке недвижимости целесообразно провести обратный синтез комплексных базовых процессов. Последние обозначены буквами: О – основные (профильные) процессы (операции) для данного вида деятельности; Д – дополнительные (вспомогательные) процессы, в которых специалист данного профиля участвует либо использует их для получения необходимой ему информации.

В предпринимательской деятельности на рынке недвижимости (табл. 10.1), сложившиеся наименования профессий можно свести в таблицу (табл. 10.2).

Таблица 10.2

Виды деятельности профессиональных участников рынка недвижимости

Профессиональный участник рынка недвижимости	**Вид деятельности**

Риелтор	Операции, предусмотренные законом (брокерская деятельность)
Девелопер (застройщик)	Развитие и создание объектов недвижимости (девелопмент)
Редевелопер	Развитие и преобразование территорий — вторичная застройка (редевелопмент)
Финансовый аналитик	Финансовый анализ инвестиционных проектов
Проектировщик и строитель	Проектирование и строительство
Страховщик	Страхование

Окончание табл. 10.2

Профессиональный участник рынка недвижимости	**Вид деятельности**
Управляющий недвижимостью	Управление недвижимостью
Оценщик	Оценочная
Финансист, банкир, кредитор	Финансирование, кредитование
Аналитик — исследователь рынка недвижимости	Исследования, анализ и прогнозирование развития рынка
Участник фондового рынка	Создание и оборот ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью
Маркетолог, специалист по рекламе	Маркетинг и реклама
Специализированные СМИ, специалист по информационным технологиям	Освещение проблем и информационное обеспечение
Юрист	Юридическое обеспечение операций
Образовательные учреждения	Образование и повышение квалификации
Риелтор™ (Realtor®) (член Российской гильдии риелторов, член Национальной ассоциации риелторов США)	Любые легальные операции на рынке недвижимости

Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости нашла отражение в ОКОНХ.[1]

[1] Общегосударственный классификатор «Отрасли народного хозяйства» (ОКОНХ) является составной частью единой системы классификации и кодирования статистической и технико-экономической информации, которая используется в органах статистики, налоговых инспекциях, органах государственной власти, субъектами предпринимательской и непредпринимательской деятельности, министерствами, ведомствами, предприятиями и организациями всех форм собственности. ОКОНХ может также использоваться всеми юридическими и физическими лицами при разработке и внесении изменений в учредительные документы соответствующих предпринимательских образований, а также в случае потребности в достоверной информации о характере деятельности и других показателях хозяйствующих субъектов.

Извлечение из классификатора на данную тему представлено в табл. 10.3.

С точки зрения предпринимательской практики использование терминов, представляющих собой заимствования из английского языка (брокер, девелопер, инвестор), создает определенные неудобства. Однако поскольку сами профессии являются для Узбекистана новыми, то чаще всего специалисты, работающие на рынке недвижимости, не подбирают подходящие наименования в русском языке, а используют устоявшиеся иностранные термины.

Таблица 10.3

Коды ОКОНХ, относящиеся к предпринимательской деятельности[1] на рынке недвижимости в Республике Узбекистан

	группа	**класс**	**подкласс**	**Наименование**	**ОКОНХ**
Секция К			**Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям**		
70				**ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ**	
	70.1			Операции с собственным недвижимым имуществом	
		70.11	70.110	Подготовка к продаже недвижимого имущества	83100 83200
		70.12	70.120	Покупка и продажа собственного недвижимого имущества	83100 83200
	70.2			Сдача внаем собственного недвижимого имущества	
		70.20		Сдача внаем собственного недвижимого имущества	
			70.201	Сдача внаем площадей для организации торговли	71130 71270
			70.202	Сдача внаем помещений производственно-технического назначения	80300 83100
			70.203	Сдача внаем нежилых помещений непроизводственного назначения	83200
			70.204	Сдача внаем многоквартирных зданий и жилых домов	83200

[1] От общегосударственного классификатора видов экономической деятельности Республики Узбекистан.

			70.205	Сдача внаем земли	83100 83200
	70.3			Операции с недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе	
		70.31	70.310	Деятельность агентств по операциям с недвижимым имуществом	83300 83400
		70.32		Управление недвижимым имуществом	
			70.321	Управление нежилым недвижимым имуществом производственного и непроизводственного назначения	83300 83400
			70.322	Управление жилым недвижимым имуществом	83400 90110 90190

На территории стран СНГ термин «риелтор» получил распространение в начале 90-их годов. Национальная Ассоциация Риелторов США (National Association of Realtors), созданная более 70 лет назад, сформировала это новое, для английского языка, слово и зарегистрировала его как защищенную торговую марку, в противовес другим профессиональным участникам рынка недвижимости, которые не являются членами НАР и которых называли в то время «Realtistes».

НАР США объединяя всех профессионалов рынка недвижимости под термином «риелтор» принимают любого профессионала рынка недвижимости, добровольно взявшего на себя обязательства выполнять не только Гражданский и Уголовный кодексы, но также законодательные акты.

10.2. Развитие объектов недвижимости

На рынке недвижимости определенное место занимает предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости. В странах с развитой рыночной экономикой эта деятельность называется «девелопмент».[1] С*ущность явления девелопмента* можно выразить как:

[1] От *development* (англ.) – развитие, обозначение длительного процесса, затрагивающего совокупность экономических и социальных структур, требующий его качественной оценки.

1) *особый вид предпринимательской деятельности* с целью получения дохода в результате преобразований материальных процессов;

2) *преобразование* (процесс) объекта недвижимости в результате строительных (ремонтных) и иных работ со зданиями, сооружениями или землей или превращение его в другой новый объект недвижимости (изменение функционального назначения), обладающий большей стоимостью, чем исходный.

Девелопмент как форма предпринимательской деятельности выражается в инвестиционном процессе развития (создания) объектов недвижимости, включающем подбор команды участников проекта, исследование рынка, маркетинг, проектирование, строительство, финансирование, бухгалтерский учет, управление имуществом и др. Эта сфера деятельности требует достаточно крупных инвестиций с длительным циклом, и объекты недвижимости в течение длительного времени могут создавать регулярные потоки денежных средств. Таким образом, девелопмент является одной из разновидностей инвестиционных проектов.[1]

Девелопер – предприниматель, инициирующий и организующий наилучший из возможных вариантов развития объектов недвижимости, включая финансирование проекта и реализацию созданного объекта недвижимости.

В советской экономике некоторые из перечисленных функций выполнялись частично заказчиками, частично – строительными организациями, выступавшими в качестве генеральных подрядчиков. Однако и те и другие действовали в условиях *гарантированного государством финансирования и материально-технического обеспечения.* От них не требовалось управлять инвестициями – вся экономическая деятельность сводилась к отчетным и бухгалтерским функциям.

---

[1] «Проект – целенаправленное ограниченное во времени мероприятие, направленное на создание уникального продукта или услуги» (Управления проектами: Основы профессиональных знаний, национальные требования к компетенции специалистов. – М.: Изд-во «Консалтинговое агентство “КУБС Групп Кооперация, Бизнес-Сервис”», 2001.

В пореформенной отечественной практике девелопмент, в его классическом виде, появился в Ташкенте еще в середине 90-х гг. прошлого века, когда в городе началось строительство так называемых «Банковских домов». За счет кредитов различных банков в городе строились жилые дома. Планировалось строительство целых кварталов или нескольких домов на одном участке земли. Централизованно осуществлялась инженерная подготовка земли, разрабатывался регламент застройки территорий, осуществлялись согласования с естественными монополистами, затем, разбив кварталы на лоты, выставляли их на аукцион. Строительные организации, купившие землю, могли сразу приступить к строительству.

Путь в девелопмент у каждого свой. В этом направлении развиваются бывшие строители (“СУ-12”, “СУ-159”, “СУ мосстрой”, “Габус”), успешные риелторы, подразделения крупных финансово-промышленных групп или компании. Стратегия всех этих компаний одна: активное наращивание основных фондов и создание системы полного контроля всех этапов инвестиционно-строительного процесса. Наращивание инвестиционного капитала, позволяет девелоперам реализовывать более крупные проекты. Необходимо подчеркнуть, что *основной доход девелоперам приносит инвестиционная деятельность, а девелопмент, как деятельность, позволяет максимизировать прибыль. С*ращивание функций инвестора и девелопера в одном лице - наиболее выгодное совмещение видов деятельности.

В настоящее время почти все строительные организации, занимающиеся жилищным строительством, называют себя девелоперами, причем не без основания, так как в большинстве своем земельные участки, на которых можно вести строительство, были абсолютно неподготовленными: отсутствовало юридическое оформление участков, не было инженерных сетей и т. д. Строительным организациям приходилось решать и задачи по подготовке земельных участков, при этом каждая из них занималась девелопментом, как правило, под свой бизнес: на подготовленной земле строительная организа-

ция строила жилье, привлекала в него инвестиции, а впоследствии организовывала обслуживание построенных объектов.

В отечественной практике юридическое или физическое лицо, владеющее на правах собственности или аренды участком земли и принявшее решение о строительстве или реконструкции объекта (комплекса объектов), определяющее схемы финансирования строительства (реконструкции) и осуществляющее координацию работ по его реализации от предпроектной стадии до ввода объекта в действие или эксплуатационной стадии, получило название *застройщик*. Возникает закономерный вопрос: эквивалентны ли эти понятия?

Безусловно, нет! В данном случае есть совмещение застройщиком функций девелопмента.

Роль девелопера как профессионала-предпринимателя определяется его функциями. Важнейшие из них – выбор наилучшего варианта развития объектов недвижимости из возможных, обеспечение оптимальной схемы финансирования проекта развития объектов недвижимости, реализация проекта, а также реализация созданного объекта недвижимости путем продажи, сдачи в аренду и пр.

В обязанности девелопера обычно входят: выбор и определение концептуальной коммерческой идеи проекта; выбор площадки, оптимально соответствующей концептуальной идее, и приобретение прав на нее; маркетинг; поиск механизмов привлечения инвесторов (в том числе через развитие схем коллективного инвестирования, укрепление связей с финансовым рынком); организация финансирования проекта; организация и управление проектированием, строительством; сдача завершенного объекта в аренду с последующей эксплуатацией или его продажа. В зависимости от функциональной направленности, различают *офисный, торговый, жилой, гостиничный, спортивный, развлекательный, рекреационный и комбинированный девелопмент.*

Но в соответствии с главным принципом рыночной экономики девелопер может и не реализовывать инвестиционный проект, а продать его с высокой степенью готовности к началу строительных работ и заняться другим инвестиционным проектом.

Девелопмент – это направление, в которое другие прибыльные направления бизнеса передают значительную часть доходов, а широкая доступность заемных средств, развитие механизма их вовлечения в оборот и многообразие финансовых инструментов создают благоприятную среду для развития и функционирования девелопмента. В то же время девелопмент, как и другие виды предпринимательства, зависит не только от инвестиционного климата в регионе, но и от культуры сервиса в стране. Всё чаще непрофильные инвесторы приходят к пониманию: чтобы зарабатывать на недвижимости, не обязательно все бросать, менять профессию и начинать строить. Часть функций, связанных с девелопментом можно продать на аутсорсинг. Например, реальную помощь девелоперу или инвестору могут оказать компании, занимающиеся управлением строительством. Их цель как раз и состоит в том, чтобы следить и перепроверять все, что делается на стройке.

Компании, обладающие существенными финансовыми ресурсами, административными связями могут инвестировать девелоперские проекты, прибегая к услугам специализированной компании - fee-девелопера[1]

Fee-девелопер - это компания, создающая девелоперский проект под заказ, без собственных финансовых вложений. Обеспечив полный комплекс услуг (маркетинговая концепция проекта, предпроектные согласования, архитектурный блок, стройка, стратегия продвижения, продажи и проч.), fee-девелопер получает комиссию в размере 10-20% от стоимости всего проекта. Это модель бизнеса, в которой функции инвестора и девелопера жестко разведены. В Западной Европе и США доля fee-компаний среди всех девелоперов - более 50%.

[1] от англ. fee - “вознаграждение”

Сегмент fee-девелоперов существует и в Узбекистане. Но это чрезвычайно закрытый рынок и просто так прийти и выбрать себе fee-партнера очень сложно, но можно.

В сфере недвижимости активное развитие fee-девелопмент[1] получит в том случае, если показатели доходности от инвестиционного и девелоперского бизнеса, придут к одному знаменателю т.е. сравняются. Этот тренд сегодня очевиден, т.к. доходность от инвестиций в недвижимость движется вниз, а размер комиссии fee-двелоперов, напротив, растет. По мере роста рентабельности fee-девелопмента все большее число серьезных участников рынка профессионально берутся за это направление как основной бизнес.

Рост объема инвестиций в сфере отечественной недвижимости привел к увеличению спроса и цен на земельные участки, особенно под коммерческое строительство. И, как следствие, к активному развитию ленд-девелопмента, главной задачей которого является подготовка территорий к началу строительного процесса.

Классический ленд-девелопмент – это формирование среды обитания, повышение ликвидности участков и их инвестиционной привлекательности.

Иностранные и узбекские девелоперы и инвесторы не желая тратить время на решение проблем перевода земель из одной категории в другую, объединят интересы частных собственников в процессе выкупа у них земельных участков или выясняют потенциальную возможность подключения к инженерным сетям.

В условиях Узбекистана сам термин ленд-девелопмент приобретает достаточно широкий спектр оттенков – от перевода земель из категории сельхозназначения до комплексного развития территорий, а результат ленд-девелопмента – это прежде всего инвестиционный продукт, то есть участок земли, подготовленный к началу строительного процесса.

Для достижения этого результата необходимо решить три группы проблем:

[1] Джос О. Основной источник роста // Ведомости. Недвижимость. -2007.-9(43)- С.44.

первая – разработка концепции (выбор наиболее эффективного варианта использования земельного участка).

вторая – правовое обеспечение земельного участка, включая изменение категории этих земель.[1]

третья – инженерно-техническая, включает подключение к инженерным коммуникациям, строительство дорог и сетей, а также обустройство.

Профессиональные ленд-девелоперы специализируются на полном спектре услуг, выбирая для себя консалтинг, маркетинг, юридические услуги, управление проектом либо проектирование в качестве основного вида деятельности и беря остальные услуги на аутсорсинг (привлечение подрядных организаций) редко занимаются строительством на всем участке земли. Они осуществляют инженерную подготовку земли, проект планировки, а потом лотами продают небольшие земельные участки другим девелоперам.

В ближайшем будущем на отечественном рынке недвижимости появятся компании, которые будут предлагать комплексные услуги по решению правовых, финансовых, организационных и согласовательных вопросов, т.е. решение всех вопросов от заключения сделки до получения свидетельства о собственности и сдачи объекта в эксплуатацию.

Предпринимательская деятельность, связанная с превращением объекта недвижимости в другой, новый объект с иным функциональным назначением, в результате чего стоимость объекта недвижимости возрастает, в западной экономике называется *редевелопментом*, т. е. вторичная застройка. В отечественной практике это направление предпринимательской деятельности называется «развитие территорий». В процессе развития территорий участвует целый ряд физических и юридических лиц. Редевелопер – это лицо, управляющее процессом развития территорий. Наиболее близкие по смыслу понятия русского языка – градостроитель и застройщик, иногда – заказчик. В силу функциональных особенностей градостроитель часто отождествляется с го-

[1] Процесс перевода земель занимает от 8 до 14 месяцев, если доказано, что земля не имеет сельскохозяйственной ценности. В противном случае перевод затруднен, а иногда не возможен.

родским архитектором.

Концепция инвестиционного развития территорий должна соответствовать основным законодательно установленным принципам общей стратегии экономического и инвестиционного развития субъекта Федерации, (города, муниципального или другого территориального образования). Стратегический план развития территорий формируется на основе выявления приоритетов социально-экономического развития территориальных образований и включает комплекс инвестиционных проектов.

Стратегический план развития территорий служит основой для разработки территориальной инвестиционной программы, построение которой базируется на следующих принципах:

- подчиненность территориальной инвестиционной программы стратегическому плану и приоритетам социально-экономического развития территории;
- прозрачность и гласность отбора инвестиционных проектов;
- разработка бизнес-планов по реконструкции и развитию объектов недвижимости;
- привлечение инвесторов для осуществления реконструкции и развития объектов недвижимости;
- привлечение заемных ресурсов;
- ориентация на кумулятивный эффект[1] бюджетных кредитов;
- активность может обеспечиваться за счет предоставления налоговых и других видов льгот, поручительств и прямых бюджетных ссуд.

Конкурсный отбор проектов осуществляется на основе следующих критериев:

- приоритетность проекта для развития территории и решения социальных проблем;
- окупаемость и финансовая устойчивость проекта;

[1] Концентрация средств для использования в одном направлении (от лат. *cumulo* – собираю, накапливаю).

- финансовое положение и репутация редевелопера.

Рабочим инструментом, позволяющим привлекать инвестиции на разных этапах развития девелоперского проекта и снижать его риски, является *мастер-план.*

Этот термин, пришедший к нам из-за границы можно перевести как прообраз, предвидение проекта, попытку взглянуть на будущее развитие территории. Классический мастер-план необходим при реализации проектов, связанных с редевелопментом (регенерацией территорий), а также с освоением крупных первичных (более 100 га) земельных территорий, и для так называемых opportunity проектов.

Мастер-план создается на стадии преддевелопмента, когда уже готова общая концепция. В ней заложена генеральная идея развития территории на 5-15 лет. На ее основе разрабатываются проекты планировки и межевания (см. рис. 10.1).

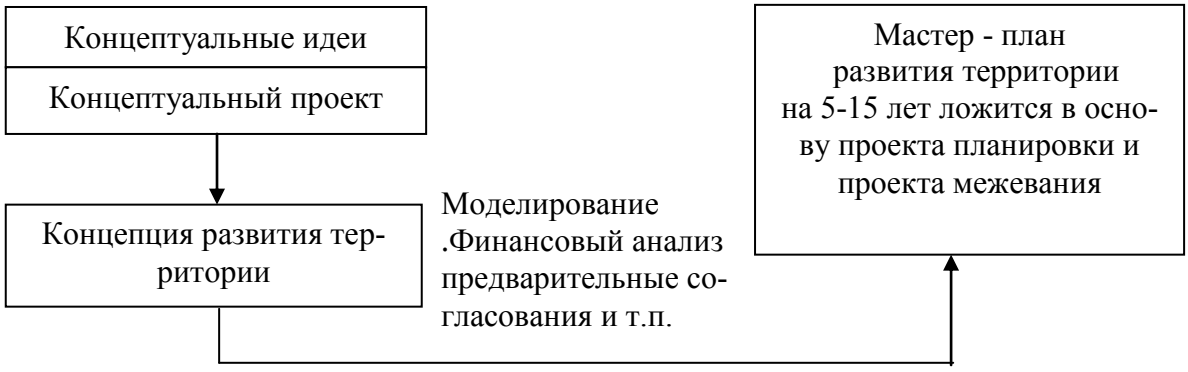


Рис. 10.1. Суть мастер-планирования.

Мастер-план позволяет сформировать системный подход к развитию территории; учесть мнения различных специалистов, экспертов и населения; осваивать участок целенаправленно и последовательно; иметь возможность быстрого реагирования на изменения конъюнктуры рынка недвижимости.

При помощи мастер-плана можно заранее оценить потенциал территории и выполнить вариантное моделирование ее развития по разным типам функционального использования. Мастер-план не утверждается как проект, он все время под рукой, и в него нужно время от времени вносить изменения. Это рабочий инструмент, позволяющий выполнять поставленную задачу, в т.ч. грамотное внутреннее межевание земельного участка, чтобы при необходимости продать обособленные части этого участка.

Над мастер-планом работает целая команда специалистов: их может быть до пятидесяти. Это сами мастер-планеры, экономисты маркетологи, финансисты, инженеры шести-семи специальностей (по инфраструктуре, по транспорту и т.п.), экологи, ландшафтные архитекторы и дизайнеры, дизайнеры общественных пространств и пр.

Мастер-план только в узком смысле похож на проект планировки территории. Он действительно содержит предложения по строительству зданий на выбранном участке, созданию открытых пространств, по соотношению свободных и застроенных площадей, по формированию ключевых элементов проекта, по базовым инженерно-техническим решениям, по организации движения, по основным видам использования земли и по наилучшим способам воплощения всех этих предложений на практике.

Но в широком понимании – это детальная концепция девелопмента, которая наполняется бюджетами, получает полноценную финансовую модель, делит проект на фазы и т.п.

По сути это инструмент формирования и реализации стратегии физической, экономической и социальной трансформации территории.

Работу над мастер-планом можно разбить на три этапа:

первый – уточнение с заказчиком и формулировка цели и задачи девелоперского проекта;

второй – макроанализ, позволяющий заказчику совместно с разработчиками мастер-плана, осознать положение этого участка, урегулировать в

Генплане вопросы его функционального зонирования, уточнить масштабы будущего проекта, сравнивая его с существующими аналогами;

третий – концепция мастер-плана и визуализация будущего комплекса включающая определение основных параметров застройки, моделирование, финансовый анализ и очередность реализации проекта.

Начиная работать над проектом, *мастер-планер прежде всего изучает историю места, его градостроительные особенности, архитектуру, потому что эмоциональные характеристики будущего инвестиционного продукта крайне важны.*

Действительность свидетельствует о том, что в настоящее время все большее значение имеют эффективные комбинации функций, погруженных в благоприятную для потребителя среду независимо, бизнес-центр это, логистический терминал или жилье. Комфортное окружение должно быть обязательно.

На это направлено мастер-планирование. Особенно при формировании новой городской среды на неосвоенных участках; трансформации депрессивных, прежде всего промышленных зон; создании намывных территорий; в крупных проектах, реализуемых общими усилиями нескольких собственников недвижимости.

Узбекский рынок девелопмента сформировался за последние 5-10 лет и охватывает большой круг участников: частные и институциональные инвесторы, девелоперы, банки, страховые компании, земельные консультанты, архитекторы и проектировщики, строительные подрядчики, оценщики, юридические и финансовые консультанты, агентства по недвижимости, владельцы недвижимости и фирм, эксплуатирующих недвижимость, арендаторы недвижимости, муниципальные организации, в том числе земельные и имущественные комитеты, департаменты развития и планирования мэрий и администраций городов и областей, архитектурно-планировочные управления.

10.3. Риэлторская деятельность

Риелторская деятельность — деятельность юридических лиц и/или индивидуальных предпринимателей на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) по совершению от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости и правами на них.

Первые риелторские фирмы, легально действующие на рынке жилья, появились в 1993 г. после принятия Закона РУз «О приватизации государственного жилищного фонда»[1] и перехода квартир в частную собственность. В последние годы рынок недвижимости развивался стремительно. Однако становление единой идеологии работы фирм на этом рынке было затруднено ввиду отсутствия законодательной и нормативной базы.

В мировой практике существуют различные направления деятельности риелторов: брокерская, агентская деятельность, деятельность в качестве поверенного и в качестве дилера, посредническая и торговая деятельность. **В условиях СНГ новые направления риелторской деятельности:** девелоперская и редевелоперская деятельность: управление недвижимостью: деятельность в качестве специалиста по информационным технологиям: юридическое сопровождение объектов недвижимости.

Основной из них принято считать *брокерскую*, которая представляет собой деятельность, осуществляемую за счет и в интересах конкретных лиц и связанную с изменением, установлением или прекращением их прав на объекты недвижимости.

Брокерская деятельность включает следующие основные услуги:

консультирование по вопросам состояния и анализа рынка недвижимости;

подбор и организация показов объектов недвижимости;

[1] Закон Республики Узбекистан от. 07.05.1993 г. № 846-XII «О приватизации государственного жилищного фонда»

сбор и подготовка документов, необходимых для осуществления сделки;

оценка планируемой сделки на предмет вероятности ее оспоримости;

содействие в организации взаиморасчетов сторон сделки;

документальное оформление передачи объекта недвижимости.

Для сделок, подлежащих государственной регистрации, в состав брокерских услуг входит регистрация сделки перехода прав на объект недвижимости риелторской организации, если иное не предусмотрено в договоре.

Консультирование по вопросам состояния и анализа рынка недвижимости заключается в предоставлении объективной полной информации и проведении анализа цен на рынке недвижимости региона, что позволяет заинтересованным лицам сделать вывод о возможностях и процедуре оказания брокерских услуг в данной риелторской организации.

Подбор и организация показов объектов недвижимости осуществляются в соответствии с письменной заявкой заинтересованного лица - правоприобретателя. Количество подбираемых вариантов, порядок их показов определяются в договоре. Все предлагаемые варианты объектов недвижимости должны иметь описание, необходимое для получения наиболее полного представления о них. При этом риелторская организация информирует письменно заинтересованных лиц об известных недостатках объектов недвижимости.

Соглашение о поиске квартиры, как правило, заключается на срок от месяца до полугода. За это время агентство обязуется предоставить покупателю определенное число вариантов для просмотра – обычно 4–8 (как правило, этого вполне достаточно, чтобы определиться с выбором). Покупатель вносит в компанию от $100 до $1000 (если цена квартиры высока, то и больше). После завершения сделки аванс вычитается из комиссионных. Агенту документ дает уверенность в том, что клиент действительно заинтересован в покупке жилья.

Пока нет единого стандарта расчетов по поисковому договору (и вряд ли он появится в обозримом будущем). Некоторые компании заключают *поисковый договор* когда подбирается подходящий вариант, с клиентом заключа-

ется еще один договор — уже как с покупателем, в котором в том числе оговариваются комиссионные (это еще 4–5% от стоимости жилья).

В Узбекистане агентства недвижимости строят свою работу «под продавца», хотя во всем мире уже давно ориентируются в первую очередь на покупателя. Поэтому операторы рынка уверены, что поисковые договоры должны широко внедряться в практику работы с клиентами.

Перечень документов, необходимых для осуществления сделки, и порядок их получения утверждаются риелторской организацией. Документы могут готовиться риелторской организацией на основании доверенности, выданной заинтересованным лицом.

При оценке планируемой сделки на предмет ее оспоримости риелторская организация определяет круг лиц, обладающих правами на объект недвижимости (сособственники, залогодержатели и др.), а также круг лиц, возникновение прав которых на объект недвижимости носит вероятностный характер. В ходе осуществления сделки необходимо своевременно письменно информировать заинтересованное лицо обо всех известных обстоятельствах и фактах, относящихся к правам на предмет сделки, способных впоследствии привести к признанию данной сделки недействительной или обременению прав заинтересованного лица.

По желанию заинтересованного лица риелторская организация может оформить расчеты по сделке через специализированные финансовые учреждения или используя иные законные формы.

В случае оказания брокерской услуги по передаче объекта недвижимости риелторская организация должна организовать процесс освобождения и передачи объекта.

В последнее время риелторские организации все чаще пытаются расширить деятельность за счет управления недвижимостью. Однако, чтобы выйти на очень консервативный рынок управления, необходимы солидные рекомендации, которые можно получить, например, через сотрудничество со специализированными компаниями, работающими в этой сфере. На первых по-

рах риелторы выполняют чисто агентские функции (сдача помещения в аренду), и только накопив достаточный опыт, могут перейти к выполнению управленческих функций.

В настоящее время *девелопмент* риелторской фирмы направлен на создание новых объектов недвижимости с целью последующей их продажи. Эта деятельность осуществляется на основе партнерства с инвестиционно-строительными компаниями.

Выступая в качестве *специалиста по информационным технологиям,* риелторская организация предоставляет услуги по информационному обеспечению участников сделки, консультационные услуги по оформлению документов, а также по надлежащему и безопасному проведению расчетов по сделкам. В настоящее время данная функция риелторских организаций проявляется при создании в регионах Узбекистана механизмов обмена информацией между фирмами — так называемых мультилистинговых систем (МЛС). Главная ее идея состоит в следующем: фирмы, представляющие интересы продавца, помещают в единую базу данных все предлагаемые к продаже или сдающиеся в аренду объекты недвижимости. Если предложением заинтересовался клиент другой компании, риелторы должны поделить причитающиеся комиссионные. При этом сокращается размер премиальных, но возрастает скорость реализации объекта.

Риелтор может заключать договор с потребителем услуг на выполнение определенных юридических действий в отношении объектов недвижимости от своего имени, или за счет потребителя, или от имени и за счет потребителя.

Напомним, широко распространенные *услуги по оценке недвижимости*, согласно нормативным документам, *риелторской деятельностью не являются*.

Риелторская деятельность чаще всего проявляется при операциях с жилыми и коммерческими объектами недвижимости, земельными участками, а также связанных с инвестиционной деятельностью.

В последнее время возрастает интерес к операциям в арендном секторе. Обычно фирмы, занимающиеся арендой жилья, не являются управляющими жилой недвижимостью, а сводят арендатора и арендодателя. В этом случае фирма должна проверить права арендодателя на жилой объект, соответствие документов и личность арендатора. Квартира передается по договору, заключаемому между арендодателем и арендатором, с прилагаемой описью имущества. Стоимость услуг риелторской организации в этом случае составляет обычно одну месячную арендную ставку по сдаваемому в аренду объекту недвижимости.

Подавляющее большинство риелторских операций с жильем — это «прямая продажа» квартир, не связанная с условиями покупки других объектов недвижимости. Обмен проводится через куплю-продажу объектов недвижимости. Это связано с тем, что возможность подобрать необходимые объекты среди выставленных на продажу значительно больше вероятности совпадения требований сторон при простом натуральном обмене.

Расселение коммунальных квартир является наиболее значимым в социальном плане направлением риелторской деятельности и является наиболее доходным и наиболее сложным направлением риелторской деятельности. Обычно стоимость услуг фирмы по расселению квартиры составляет 6–12% от рыночной цены объекта.

Основные этапы технологии оказания риелторских услуг (рис. 10.2) показывают типичную схему отношений между риелторской организацией и заинтересованным лицом. При данных отношениях содержание каждой услуги достаточно жестко формализовано и ограничено рамками предоставляемых фирмой услуг. Заказчик, в свою очередь, должен четко определить содержание и результат предоставляемой услуги. Недооценка особенностей восприятия заказчиком содержания риелторской услуги может привести к потере потребителей.

В соответствии с концепцией развития риелторских организаций часть из них развивает филиальную сеть не только в пределах одного города или ре-

гиона, но и в других регионах, другая часть считает целесообразным развитие новых направлений своей деятельности.

Сторонники создания фирменных сетей, исходят из того, что клиенту должно быть удобно добираться до офиса: не ехать через весь город, а получить услуги (или хотя бы их часть) поблизости.

Противники этого подхода — а их тоже немало — уверены, что невозможно

обеспечить одинаковое качество услуг в центральном офисе, где сосредоточены все сопровождающие службы: диспетчерская, юридическая, нотариус и на удаленных точках.

1. ПОЛУЧЕНИЕ ЗАЯВКИ:
а) изучение характера и объема предстоящих работ на основе анализа заявленных заказчиком подробностей по объекту недвижимости;
б) формулирование ограничительных условий

↓

2. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОСМОТР ОБЪЕКТА И ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА:
а) конкретизация предмета договора и подготовка его к подписанию;
б) составление плана выполнения работ по договору

↓

3. СБОР И АНАЛИЗ ДАННЫХ ОБ ОБЪЕКТЕ:
а) сбор документов об объекте, подтверждение достоверности, актуальности и полезности собранной информации, необходимой для проведения конкретной сделки;
б) представление заказчику отчета о проведенной работе и информирование о степени готовности всех субъектов к оформлению сделки

Рис. 10.2 Технология оказания риелторских услуг

Вместе с тем в деятельности риелторских организаций четко прослеживается тенденция выделения отдельных направлений деятельности: ипотека, VIP-клиент, консультирование и пр. Риелторская услуга становится все более сложной, возникает необходимость разделить общий поток граждан. К примеру, особого подхода требуют покупатели и арендаторы дорогого жилья. Для них риелторские организации выделяют отдельных сотрудников, оборудование, офисы.

Все реже встречаются универсальные специалисты, которые занимаются и городскими квартирами, и загородными домами, и подбором жилья в аренду.

Наиболее популярны новые направления в деятельности риелторских организаций - ипотека, эксплуатация недвижимости и аренда жилья. Некоторые риелторские организации не только создают отдельный офис, но и ипотечные

центры с одноименным названием, департаменты по аренде жилья и управлению недвижимостью.

Регулирование риелторской деятельности.

Риелторская деятельность регулируется на основе Закона Республики Узбекистан "О риелторской деятельности" и другими актами Правительства РУз, а также нормативными актами исполнительной власти субъектов РУз.

Наряду с государственным имеет место и общественное регулирование риелторской деятельности. Оно возникает в том случае, когда представители той или иной специальности создают саморегулируемые профессиональные общественные объединения (СПОО) с достаточно жесткими правилами. Члены СПОО обязаны применять стандарты (правила) профессиональной деятельности, подготовленные и принятые в таком объединении.

Обычно СПОО объединяет различные юридические организации, работающие на рынке недвижимости. Это риелторские и девелоперские фирмы, страховые и юридические компании, средства массовой информации, образовательные учреждения, информационные системы и др., т. е. все, кто являются профессионалами и разделяют цели и задачи объединения.

В деятельности Ассоциации можно выделить: регулирование профессиональных взаимоотношений на рынке недвижимости и защиту прав потребителей.

Регулирование профессиональных взаимоотношений включает сотрудничество с государственными учреждениями, механизмы разрешения споров между фирмами, установление стандартов работы между фирмами и агентами, организацию профессионального общения и обмена опытом.

Развитию цивилизованного рынка способствуют в равной степени как совершенствование законодательной базы, так и формирование практики взаимодействия профессиональных участников рынка недвижимости.

Поэтому Ассоциация риелторов создает условия для эффективного диалога между властью и бизнесом, а также для общения и быстрого разрешения

конфликтов и разногласий внутри профессионального сообщества. В этом плане деятельность Ассоциации представлена несколькими направлениями:

лоббирование интересов фирм — членов Ассоциации;

разрешение споров между членами Ассоциации;

работа комиссии по профессиональной этике и третейского суда;

проведение профессиональных мероприятий;

создание и обновление базы данных специалистов по недвижимости.

Рис. 10.3. Примерная структура Ассоциации риелторов

Защите прав потребителей способствуют просветительская и консультационная деятельность, а конфликты между фирмами и их клиентами успешно разрешаются в комиссии по правам потребителей и профессиональной этике.

Большая работа проводится Ассоциацией для предоставления клиентам максимума информации о сущности риелторских услуг, стандартах их качества, стоимости, основах безопасности на рынке недвижимости и способах защиты своих прав.

Все документы Ассоциации можно разделить на две группы: связанные со стандартами работы фирм на рынке недвижимости и регулирующие деятельность Ассоциации. Документы готовятся различными органами Ассоциации, но вступают в силу только после принятия общим собранием. Наиболее важные из них относятся к сфере профессиональных взаимоотношений. Так, соблюдение кодекса этики и профессиональных стандартов обязательно для всех членов Ассоциации, и за нарушение норм, содержащихся в этих документах, фирма может быть исключена из объединения.

Риелторы должны сотрудничать друг с другом в интересах клиентов, однако обязаны делиться комиссионными или иным способом вознаграждать сотрудничающего риелтора, если сотрудничество происходит не в рамках договора.

Риелтор вправе вступать в контакты с клиентами другого риелтора только с его согласия. Если риелтор, представляющий интересы клиента на основании договора, отказывается сообщить другому риелтору дату окончания и форму договора, то другой риелтор вправе получить эти сведения от клиента и может обсудить с ним условия заключения договора в будущем или заклю-

чить договор об оказании услуг, вступающий в силу по окончании договора клиента с другим риелтором.

Риелтор, действующий на основании эксклюзивного договора с продавцом, делает предложения другим риелторам, представляющим интересы покупателей.

Риелторы вправе после предложения о совершении сделки со стороны риелтора, представляющего интересы покупателя, вступить в переговоры и заключить договор об условиях совместной работы.

Риелтор, действующий на основании эксклюзивного договора с продавцом, вправе вносить изменения в условия кооперативной сделки до того момента, когда другой риелтор, представляющий интересы покупателя, сделает от его имени предложение о приобретении покупателем прав на объект.

Риелторы, представляющие интересы покупателя, не вправе считать, что предложение о сотрудничестве включает предложение о вознаграждении. Условия выплаты вознаграждения определяются соглашением между риелторами.

Риелторы, вступая во взаимоотношения друг с другом по эксклюзивному договору, обязаны сообщить свой статус, а также о том, действуют ли они по личной инициативе или от имени клиента.

Риелторы не должны препятствовать осмотру объекта недвижимости, выставленного на рынок по эксклюзивному договору, клиентам и другим риелторами.

Риелторы должны сообщать о принятии предложения их клиентом любому риелтору, стремящемуся к сотрудничеству.

Сотрудничающие риелторы должны производить взаиморасчеты точно в соответствии с условиями и в сроки, указанные в договоре.

Цивилизованный рынок — это наличие единой риелторской сети, члены которой придерживаются кодекса этики. Ибо от того, как ведут себя на рынке члены этой организации, зависит ее репутация. Для разрешения споров, разногласий, противоречий, конфликтов создаются постоянно действу-

ющие органы, комитеты (комиссии по профессиональной этике). В сферу их деятельности, как правило, входят обобщение риелторской практики, выработка и внесение предложений по принятию профессиональных стандартов, защита прав потребителей.

В целях защиты прав потребителей могут разрабатываться критерии качества сделки.

10.4. Страхование на рынке недвижимости

Страхование — один из важнейших элементов рыночных отношений, оно относится к финансовой сфере, связанной с выполнением особых функций в экономике.

Страхование — система мероприятий по созданию денежного (страхового) фонда за счет взносов его участников, из средств которого возмещается ущерб, причиненный: стихийными бедствиями; несчастными случаями; нарушением действующего законодательства, допущенным при оформлении регистрации сделки с объектами недвижимости; непреднамеренными ошибками риелторов, оценщиков и других профессионалов рынка недвижимости; подрядчиком, третьим лицом; застройщиком, дольщиком.

Правила страхования — условия страхования, определяющие права и обязанности сторон по договору страхования, объект страхования, перечень страховых случаев и исключений, при которых страховщик освобождается от ответственности. Правила страхования обычно излагаются в страховом полисе или составляют его неотъемлемую часть. Правила страхования входят в пакет документов, необходимых для лицензирования страховой деятельности.

С*траховщик* — страховая компания, принимающая на себя риск за определенную в договоре плату.

Страхователь — физическое или юридическое лицо, передающее риск по договору страховщику.

Страховая стоимость — действительная, фактическая стоимость объекта страхования.

Страховая сумма — объявляемая страхователем при заключении договора страхования сумма, на которую страхователь страхует свой интерес. Страховая сумма в имущественном страховании не должна превышать страховой стоимости объекта страхования.

Страховое возмещение — сумма, выплачиваемая страховщиком страхователю в возмещение убытков, вызванных наступлением страхового случая, предусмотренного договором страхования.

Страховой риск — вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование.

Одним из показателей экономически выгодных условий для страхователей является максимальный объем страхового обеспечения застрахованного имущества. Исходя из этого по всем действующим видам страхования имущества граждан установлен предельный уровень страхового обеспечения в размере его действительной стоимости.

Добровольное имущественное страхование классифицируется по видам собственности: государственная и частная (физических и юридических лиц). По договору добровольного страхования строений и квартир могут быть застрахованы жилые дома, дачи, садовые домики, хозяйственные постройки, поставленные на постоянное место и имеющие стены и крышу, а также квартиры со всеми конструктивными элементами, отделкой и оборудованием. Исключение составляют ветхие или разрушенные постройки, которые не могут использоваться по хозяйственному назначению. Не принимаются на страхование строения, расположенные в зонах, которым угрожают обвалы, оползни, наводнения или другие стихийные бедствия, если об этом объявлено в установленном порядке. Также не принимаются на страхование квартиры, требующие капитального ремонта или находящиеся в домах, подлежащих сносу.

Страхователь может заключить договор по страхованию всех жилых и хозяйственных построек, находящихся на отведенном ему земельном участке, или отдельных строений (например, жилого дома, кроме хозяйственных построек, или принадлежащей ему доли строения).

Добровольное страхование строений и квартир проводится на случай их уничтожения и повреждения в результате стихийных бедствий (наводнения, смерча, ливня, оползня, паводка, необычного для данной местности землетрясения и других несчастных случаев (пожара, взрыва, аварии отопительной системы, водопроводной и канализационных сетей, в том числе при их повреждении вследствие низких температур, наезда транспортных средств, падения деревьев и летательных аппаратов, похищения отдельных элементов строения (квартиры) и повреждения или уничтожения их в результате противоправных действий третьих лиц и др.).

К наиболее страхуемым объектам, принадлежащим юридическим лицам, относятся: офисные помещения, производственные помещения и склады, которые имеют общие подходы к страхованию, но поскольку они подвергаются разным рискам, а размеры возможных потерь у них разные, поэтому в правилах страхования есть различия.

Страхование прав собственности на объект недвижимости от потерь в результате нарушений законодательства, допущенных при оформлении и регистрации сделки, называется титульным страхованием. Титульное страхование призвано защищать интересы добросовестного приобретателя от возможных претензий со стороны третьих лиц. Смысл страхования титула заключается в том, что страховая компания, предварительно изучив правовую историю объекта, принимает на себя финансовую ответственность за законность приобретенного права собственности.

Из-за несовершенства законодательства о приватизации и отсутствия до середины 1990-х гг. должного порядка регистрации объектов недвижимости и сделок с ним, а также просто по незнанию законодательства собственниками объектов недвижимости могут возникать ситуации, когда правомерность

сделок может быть оспорена в суде.[1] В соответствии с ГК РУз права собственника могут быть оспорены, если заключались сделки: не соответствующие законам или иным правовым актам; притворные или мнимые; совершенные гражданином, неспособным понимать значение своих действий и руководить ими; совершенные под влиянием заблуждения, обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой или стечения тяжелых обстоятельств.

Гражданское законодательство определяет срок исковой давности для ничтожных сделок в 10 лет.[2] В течение этого срока любая из сделок, включая последнюю, может быть оспорена в суде и признана недействительной. Специфика титульного страхования в том, что событие, которое может стать страховым случаем, уже произошло, причем, возможно, очень давно. Чаще всего правомерность сделки оспаривается, когда выясняется, что при ее совершении были ущемлены права несовершеннолетнего ребенка, кого-то из прямых наследников, одного из супругов (зачастую разведенных), военнослужащих или бывших заключенных. Как правило, такие сделки совершаются не из-за злого умысла, а по незнанию законодательства. Однако нередки и случаи прямого мошенничества, заведомой подделки документов и даже убийств, с целью завладеть квартирой. Даже самая прозрачная «юридическая» история квартиры не дает гарантий того, что один из элементов этой цепочки будет признан судом недействительным.

Можно отдельно *застраховать расходы, связанные с ведением судебного дела; потерю средств, вложенных в покупку объектов недвижимости, и даже, дополнительные затраты на приобретение аналогичного жилья при существенном увеличении его рыночной стоимости.*

С повышенным риском в сфере жилой недвижимости связаны сделки с расселяемыми коммунальными квартирами; квартирами, имеющими дефек-

[1] Риск возможного оспаривания приобретаемых прав собственности присутствует в 15–
20% сделок.

[2] Критический срок, в течение которого возникают претензии со стороны третьих лиц, составляет 2–4 года.

ты; по доверенностям; с переходом права по наследству; квартирами, имеющими более двух переходов прав собственности; квартирами, в которых право собственности возникло на основании решения суда; договоры мены.

На рынке коммерческой недвижимости риск присутствует более чем в 50% сделок. В значительной степени риск связан с нарушением прав акционеров и антимонопольного законодательства.

В сделках с загородной недвижимостью риски невелики — не более 5% сделок.

Отметим, что по мере развития рынка процент опасных сделок будет расти, так как юридическая история прав собственности на объекты недвижимости будет усложняться.

В ближайший год можно ожидать начала земельной ипотеки, которая тоже не обойдется без титульного страхования, увеличится количество договоров *титульного страхования по земельным участкам*. Начнется *комплексное страхование прав собственности: на землю и строения.*

Действующее законодательство не способствует уменьшению рисков на первичном рынке. После принятия Закона Республики Узбекистан «Об ипотеке»[1] и «Положению об ипотечном кредитовании жилищного строительства, реконструкции и приобретения жилья»[2] страхование не утратило актуальности. Во-первых, ипотека на первичном рынке успешно развивается и банки по-прежнему требуют страхования рисков дольщиков: риска утраты титула (т. е. права собственности на объект недвижимости) и риска нанесения ущерба имуществу). Во-вторых, договор страхования предусматривает защиту интересов дольщика при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по договору долевого участия, а также защиту от противоправных действий третьих лиц (мошенничество, преступная халатность должностных лиц и др.).

[1] -ЗРУ-58 «Об ипотеке», Принят Законодательной палатой 28 июня 2006 года Одобрен Сенатом 25 августа 2006 года.

[2] -Утвержден Постановлением Кабинета Министров РУз. **от 03.01.2007 г. N 2**

Таким образом, страхование дольщиков развивается двумя путями: как обязательное условие при банковском ипотечном кредитовании и как добровольное, рассчитанное на разумную предусмотрительность и потребительское самосознание дольщиков.

Принцип страхования состоит в гарантии, что если дольщику не передана в оговоренный срок квартира, а строительная компания не вернула вложенные деньги, он может обращаться к страховщику за получением выплаты.Страховая компания несет ответственность в размере суммы по договору долевого участия. Получив страховую выплату, дольщик отказывается от прав на возможное получение квартиры и передает их страховой компании.

Средние тарифы по комплексному страхованию — 1–2% от суммы кредита. Платеж - ежегодный и его размер зависит от остатка непогашенного кредита.

Титульное страхование подразумевает выплату возмещения только в случае потери права собственности, но не возникновения каких-либо обременений. Страховой случай по утрате прав собственности признается таковым, если вынесено решение суда первой инстанции.

Страхование профессиональной ответственности - заказчика от последствий непреднамеренных ошибок оценщика (профессиональной ответственности) установлено законодательно. Например, оценщик не вправе заниматься оценочной деятельностью без заключения договора страхования по конкретному виду оценочной деятельности (в зависимости от объекта оценки) либо по конкретному договору об оценке объекта.

При заключении договора по конкретному виду оценочной деятельности страховая защита распространяется на все договоры между оценщиком и заказчиком по указанному в полисе (договоре страхования) виду оценочной деятельности, заключенные в период действия договора страхования. В договоре страхования может быть предусмотрен лимит ответственности страховщика на один страховой случай.

Заключение договора страхования в большей степени ориентировано на оценщиков, основной специализацией которых является работа с физическими лицами.

При оценке объектов недвижимости, принадлежащих юридическим лицам, а также субъектам или муниципальным образованиям, заключение договора страхования по конкретному виду оценочной деятельности в ряде случаев может не обеспечить в полном объеме защиту имущественных интересов оценщика. Так, например, если сумма причиненного оценщиком ущерба превысит лимит ответственности страховщика на один страховой случай, то сумма невозмещенного ущерба, оставшаяся после страховой выплаты, возмещается оценщиком. Не исключены ситуации, когда сумма, возмещаемая оценщиком, может значительно превысить страховое возмещение, выплаченное страховой компанией. Для обеспечения более полной защиты имущественных интересов оценщиков и заказчиков заключается договор страхования по конкретному договору оценки. В этом случае страховая защита распространяется только на договор об оценке, указанный в полисе.

Договор страхования не предусматривает лимитов ответственности на один страховой случай. Страховая сумма устанавливается по соглашению сторон с учетом возможного размера ущерба.

Договор страхования ответственности оценщика по конкретному договору об оценке позволяет страховщику более точно оценить степень риска, принимаемого на страхование, что сказывается на размере страховой премии, уплачиваемой оценщиком.

Страхование профессиональной ответственности риелторов является обязательным условием сертификации риелторских фирм и одним из стандартов риелторского сообщества. Человеческий фактор в бизнесе не отменить. А раз людям свойственно ошибаться, то «право на ошибку» может и должно быть застраховано. Страховщики принимают на себя обязанность возместить ущерб за причинение вреда заказчику риелторских услуг в случае, если его «вещные права были нарушены в результате непреднамеренных

ошибок, небрежности или упущений при осуществлении риелторской деятельности». Страхование профессиональной ответственности риелторов представляет собой механизм компенсации расходов, понесенных риелтором вследствие претензий клиентов по возмещению ущерба, наступившего в результате непреднамеренной ошибки, небрежности или упущения, допущенного фирмой или ее работником. Опасными для клиента могут стать неправильное оформление сделки, мошенничество или упущения, вызванные, к примеру, несовершенством нашего законодательства. Если такие ошибки в работе риелтора произошли, то страховая компания выплачивает риелтору сумму, необходимую для того, чтобы покрыть расходы на возмещение ущерба пострадавшему клиенту.

Размер страховой суммы зависит от вида риелторской деятельности и согласуется при покупке полиса.

В последнее время становится популярной *предстраховая экспертиза* для определения степени риска при приобретении объектов недвижимости. Суммы сделок с коммерческими объектами недвижимости превышают суммы сделок с жилыми.

Весьма перспективным представляется *страхование банковских ипотечных кредитов под покупку уже построенного жилья*. Сложившаяся ситуация при ипотечном кредитовании такова, что кредит предоставляется только при заключении заемщиком средств договоров страхования. В этом случае страхователем выступает заемщик кредита, выгодоприобретателем (лицом, в чью пользу осуществляется страхование) – банк-кредитор. Для получения ипотечного кредита необходимо застраховать объект недвижимости от риска утраты или повреждения. Размер страховой суммы ограничен размером требования о возврате суммы основного долга.

Сравнительно новой, но весьма востребованной является услуга, связанная со страхованием финансовых рисков субъектов — участников рынка недвижимости. Значительный интерес представляет *страхование инвесторов дольщиков*.

Примерно 60%[1] участников рынка долевого строительства имеют те или иные проблемы. Это не только банкротство застройщика, но и «двойные» продажи квартир, и срыв сроков строительства.

Договоры страхования заключаются параллельно с началом продаж и отслеживаются до завершения строительства, срок действия договоров 1,5–2 года.

В развитой рыночной экономике *страхование строительно–монтажных рисков* не является обязательным, но без него компания не может участвовать в подрядных торгах и не имеет права заключать строительные контракты. У нас этот вид страхования сугубо добровольный, никаких претензий незастрахованным фирмам государство не предъявляет, однако на первичном рынке недвижимости он широко распространен. Во–первых, подрядчиков страхуют от *всех видов строительно – монтажных рисков*. В этом случае подрядчик может рассчитывать на возмещение убытка от гибели или повреждения застрахованного объекта (под «объектом» подразумеваются оборудование, здания, сооружения, стройматериалы, строительные машины и пр.). Причиной повреждения может быть что угодно — от землетрясения и потопа до небрежности рабочих и противоправных действий третьих лиц.

Страхование строительно – монтажных работ представляет собой механизм компенсации ущерба, возникающего при гибели или повреждении строящегося

(реконструируемого) объекта, при осуществлении строительно – монтажных работ, вследствие случайных и непредвиденных событий.

Страхованию подлежат сами объекты, на которых ведется строительство, временные здания и сооружения, строительная техника и стройматериалы, а также ответственность заказчика (подрядчика) за нанесение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц.

Во-вторых, страхуется *ответственность подрядчиков перед третьими лицами.*

[1] По данным страховой компании ЗАО «ALFA INVEST».

В-третьих, производится *страхование послепусковых гарантийных обязательств,* призванное сделать расходы подрядчика на исполнение этих обязательств заранее определенными и пригодными для включения в контрактную стоимость в виде затрат на страхование.

Страхование послепусковых гарантийных обязательств является завершающим элементом комплексной страховой защиты строительно – монтажных работ. Оно обеспечивает возмещение непредвиденных расходов подрядчика, обусловленных его гарантийными обязательствами перед заказчиком, связанных с ремонтом, заменой, восстановлением построенного объекта в результате его повреждения или гибели.

Страхование профессиональной ответственности субподрядчика. Для предотвращения возможных убытков, возникающих при нанесении ущерба готовым частям объекта строительства субподрядными организациями, предлагается обязать данные организации страховать свою гражданскую ответственность. Гражданская ответственность – это материальная ответственность юридического лица, предусмотренная действующим законодательством РУз, за причинение вреда третьим лицам, их имуществу в процессе или в результате строительной деятельности. В данном случае третьим лицом является заказчик. Страховым случаем признается свершившееся событие, с наступлением которого возникает обязанность страхователя возместить ущерб, причиненный имущественным интересам заказчика, который является следствием небрежности, ошибки или упущения при осуществлении строительной деятельности.

Страхование гражданской и профессиональной ответственности проектировщика. Реализация процесса строительства объекта и его дальнейшая эксплуатация в большой степени зависят от правильности выполнения работ по архитектурному и строительному проектированию. Ошибки, допущенные проектировщиками, могут привести к срыву реализации программы строительства, потерям инвесторами своих вложений.

Страхователем выступает проектная организация. По условиям данного вида страхования, страховая компания обеспечивает возмещение ущерба, нанесенного подрядчику или заказчику в период строительства или эксплуатации объекта в результате ошибок, допущенных в проекте строительства.

В заключение отметим, что в странах с развитой рыночной экономикой страховые компании не только принимают взносы, но и распоряжаются ими как инвесторы нового строительства. В нашей стране страховые компании на законных основаниях не имеют права вести подобную деятельность.

Глава 11
ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ

Инвестирование – это самостоятельный вид вложений (финансирования), который включает инструменты и технологии накопления, финансовые источники, финансовых инвесторов и посредников, ипотечное кредитование, институты инвестирования, финансирования и кредитования, эмиссионные институты. Система может включать один или несколько этапов инвестирования, объединенных одной целью – создание инвестиционного капитала и инвестирование в объекты недвижимости.

11.1. Субъекты и источники инвестирования

Под *инвестированием* понимается вложение капитала в реализацию проектов, с целью извлечения прибыли.

Вкладываемые средства называются инвестициями. Применительно к объектам недвижимости выделяются следующие типы инвестиций:

- реальные инвестиции – вложения в создание (развитие) объектов недвижимости, реконструкцию или техническое перевооружение предприятий (имущественных комплексов);

- портфельные инвестиции – вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, организаций-застройщиков, инвестиционных фондов, страховых и других финансовых компаний. В этом случае инвесторы увеличивают свой финансовый капитал, получая дивиденды – доход на ценные бумаги, аналогично ренте или депозитным процентам при хранении денег в банках. Вложения денежных средств осуществляется в создание (развитие) объектов недвижимости, так как без материального производства неоткуда получать доход, прибыль. Реальные вложения денежных средств, израсходованных на приобретение акций, ценных бумаг, осуществляют организации, выпустившие корпоративные бумаги для привлечения финансовых средств, с целью создания (развития) объектов недвижимости;

- инвестиции в нематериальные активы – вложения на приобретение имущественных прав и прав владения (оцениваемых денежным эквивалентом) земельными участками, зданиями, имущественным комплексом, сертификатов и лицензий, патентов на изобретения, свидетельств на новые технологии, полезные модели, товарные знаки, фирменные наименования и т. д.

В зависимости от формы собственности инвестиции делятся на частные, государственные, иностранные и совместные инвестиции.

Частные инвестиции – это вложение средств гражданами в акции, облигации и другие ценные бумаги, а также инвестиции предприятий и организаций негосударственной формы собственности.

Государственные инвестиции осуществляются общегосударственными, региональными и местными органами власти из средств государственного бюджета и местных бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств.

Иностранные инвестиции производятся иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами.

Совместные инвестиции – это вложения на долевой основе субъектов страны и иностранных партнеров.

Недвижимость является одним из наиболее важных объектов инвестиций. Доход от прямых инвестиций в объекты недвижимости и ценные бума-

ги, обеспеченные недвижимостью, при эффективном управлении, как правило, превышает проценты на заемный капитал и доход по ценным бумагам. Причем покупка объектов недвижимости как средства обеспечения обязательств является предпочтительней для инвесторов, так как они являются реальным активом и обладают надежностью, поскольку «прозрачны» для оценки рисков и расчетов доходности.

Субъектами инвестиционной деятельности в сфере недвижимости являются все участники инвестиционных проектов: инвесторы, застройщики, исполнители работ, пользователи объектов недвижимости, поставщики, банковские, страховые и посреднические организации, фонды и др.

Инвесторы – физические и юридические лица, осуществляющие вложение собственных, заемных и привлеченных средств в форме средств финансирования в объекты недвижимости и обеспечивающие их целевое использование.

В качестве инвесторов могут выступать:

- правительство страны и правительство Республики Каракалпакстан, уполномоченных управлять государственным имуществом, либо структуры управления с имущественными правами;
- органы местного самоуправления, муниципалитеты в лице органов и служб, уполномоченных на то в законодательном порядке;
- предпринимательские объединения, организации и другие юридические лица;
- совместные узбекско-зарубежные организации;
- зарубежные организации и другие юридические лица;
- отечественные и зарубежные физические лица;
- представительства иностранных государств;
- международные организации.

Инвесторы – это прямые вкладчики финансовых средств и других капиталов, которые выступают в роли покупателей и пользователей объектов недвижимости.

Инвесторами могут быть также финансово-промышленные группы, инвестиционные фонды, выступающие как индивидуальные инвесторы, так и в форме синдиката инвесторов.

Чтобы реализовать инвестиционные проекты в сфере недвижимости, необходимы: разработка технико-экономических обоснований, проведение инженерных изысканий, разработка проектной документации на строительство и возведение зданий и сооружений, проведение работ по реконструкции, заключение договоров с подрядными строительно-монтажными организациями на осуществление строительно-монтажных, пусконаладочных работ и т. д. Функции заказчика инвесторы могут осуществлять сами, через соответствующие службы либо через посредников юридических или физических лиц, наделенных необходимыми правами распоряжения инвестициями в рамках, определяемых инвестором.

Исполнителями работ при реализации инвестиционных проектов в сфере недвижимости выступают изыскательские, проектно-строительные, пусконаладочные и другие организации, выполняющие работы по инженерным и инженерно-геологическим изысканиям, проектированию зданий и сооружений, их возведению, освоению производственных мощностей.

К исполнителям относятся и инжиниринговые фирмы, которые, не имея собственных производственных мощностей, но обладая специалистами-менеджерами, выступают в качестве генеральных подрядчиков по реализации инвестиционных проектов, привлекая для выполнения различных работ строительные, монтажные и другие организации на условиях субподряда. Специалисты-менеджеры формируют и реализуют организационный план по осуществлению всех работ в рамках инвестиционного проекта, обеспечивают увязку работ всех привлекаемых организаций.

Осуществление инвестиционных проектов в сфере недвижимости связано с использованием большого объема строительных материалов, конструкций, изделий, технологического оборудования, в том числе нестандартного, электроизделий, кабельной продукции, труб, проката металлов и т. д.

Поэтому важными участниками инвестиционных проектов являются поставщики указанной продукции и их дилеры.

Большую группу субъектов инвестиционной деятельности в сфере недвижимости составляют так называемые *институциональные инвесторы,* к которым относятся: страховые и инвестиционные компании, жилищные кооперативы, паевые инвестиционные фонды и фонды индивидуального жилищного строительства и др. Назначение указанных организаций – привлечение свободных средств населения, хозяйствующих субъектов и направление их на цели инвестирования.

Совокупность намерений и практических действий по осуществлению инвестиционных вложений в объекты недвижимости и обеспечению заданных финансово-экономических, производственных и социальных результатов представляет собой *инвестиционный проект.*

Инвестиции в недвижимость по виду активов, в которые они вкладываются, подразделяются на реальные (капиталообразующие), финансовые и инвестиции в нематериальные активы. В отечественной экономике преобладают реальные инвестиции, в странах с развитой рыночной экономикой большую роль играют финансовые инвестиции. Финансовые инвестиции связаны с приобретением, формированием портфеля ценных бумаг и их реализацией, покупкой и реализацией финансовых обязательств, а также с выпуском и реализацией ценных бумаг. Финансовые инвестиции подразделяются на *прямые* (акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги) и *косвенные* (трастовое пассивное инвестирование и т. д.).

Финансовое инвестирование в жилищные ценные бумаги, обеспеченные объектами недвижимости или ипотечными кредитами (закладными), является опосредованным инвестированием. Жилищные финансовые инвестиции в большинстве своем дополняют реальные инвестиции, т. е. большинство инвестиций в конечном итоге становится реальными, пройдя технологический круг.

К инвестициям в нематериальные активы относятся вложения на приобретение имущественных прав и прав владения земельными участками, лесными массивами и другими объектами недвижимости.

В зависимости от направлений вложений инвестиций и целей их реализации, инвестиционные проекты в сфере недвижимости классифицируют как жилищные, производственные, коммерческие, финансовые, экологические и др. К экологическим относят проекты, результатом которых являются созданные природоохранные объекты, улучшение параметров действующих предприятий и т. д.

Инвестирование в недвижимость – это приобретение конкретного объекта недвижимости или жилищных инвестиционных инструментов в целях получения прибыли. Любой объект недвижимости в рыночной системе с развитой экономикой и сформированным рынком – это не только стабильный актив, но и недвижимость, приносящая доход. Существует несколько теорий, согласно которым приобретение жилья в личную собственность также рассматривается как инвестиционное вложение в недвижимость, приносящую доход. Действительно, в странах с устоявшейся рыночной экономикой любой объект недвижимости дает прирост стоимости (капитала) во времени и приносит постоянный доход владельцу. Таким образом, конкретный объект недвижимости является инвестиционным инструментом, аналогичным акциям, облигациям и другим ценным бумагам.

В Узбекистане на фоне бурного развития рынка государственных и корпоративных ценных бумаг до сих пор не сформировались инвестиционные институты, обеспечивающие ликвидность и открытость рынка, с одной стороны, и привлечение сбережений граждан для инвестиций в недвижимость – с другой. Поэтому государственная политика на рынке недвижимости, направленная на увеличение доходов от использования недвижимого имущества, призвана обеспечить приток коллективных инвестиций в недвижимость при условии создания системы эффективной защиты прав вкладчиков, что позволит восстановить доверие к инвестиционным институтам.

Основными инструментами такой политики должны стать жесткое регулирование деятельности инвестиционных институтов, осуществляющих инвестирование в недвижимость, и обязательное, нормативно закрепленное раскрытие информации о деятельности как инвестиционных институтов, так и других профессиональных участников рынка.

Инвестиции в недвижимость могут осуществляться разными способами: прямым приобретением объекта недвижимости либо прав на него с целью последующего развития, покупкой зданий и сооружений с целью их эксплуатации и получения дохода.

Инвестирование в недвижимость осуществляется с помощью разнообразных инвестиционных инструментов и технологий. Наиболее широко применяются: реинвестиции собственных средств компании и заемный капитал, ипотека, лизинг, долговые обязательства, взаимно-паевые фонды. Однако постоянно идет поиск новых путей и форм в этой области, разрабатываются различные схемы финансового инвестирования в недвижимость.

Функция финансирования – перемещение финансовых ресурсов от источников финансирования к конечным инвесторам реальных инвестиций – является одной из основных в системе инвестирования в сфере недвижимости.

Вложение инвестиций в объекты недвижимости – это процесс предоставления и расходования денежных средств на осуществление инвестиционной деятельности в сфере недвижимости.

Отличительной чертой вложения инвестиций в недвижимость на современном этапе является большая интегрированность в общий кредитно-инвестиционный сектор.

Основные формы вложения инвестиций в недвижимость (в том числе и жилую) можно структурировать по принципу построения капитала, при помощи которого приобретается объект недвижимости:

- финансирование с помощью только собственного капитала;
- финансирование с помощью заемного капитала;

- финансирование с помощью смешанного капитала – собственного и заемного.

Финансирование объектов недвижимости с помощью только собственного капитала (или незаемных средств) – расчет покупателя и продавца за объект недвижимости при совершении сделки за счет только собственных средств – осуществляется довольно редко. Финансирование объектов недвижимости за счет только заемного капитала относится в большей степени к специальным видам финансирования (строительные кредиты, различные виды муниципального финансирования и т. д.), которые требуют особых технологий финансирования, кредитования и страхования. При этом сама заемная форма может иметь сложную структуру, состоящую из ряда кредитов и займов. Финансирование приобретения населением жилья с помощью только заемных средств осуществляется также довольно редко и требует дополнительного страхования или иного (дополнительного) обеспечения.

В основном вложение инвестиций в объекты недвижимости осуществляется с помощью смешанного финансирования. При этом заемный капитал также может состоять из нескольких видов кредитов (или займов). Собственный капитал может быть внесен одноразово, например в форме долевого участия, а может накапливаться за счет различных систем сбережений, входящих в технологию общего кредитования, а также за счет сбережений в банке, жилищных кооперативов, страховых полисов, различных счетов, продажи имеющегося имущества и других внешних источников накоплений.

11.2. Инвестирование, основанное на корпоративных заимствованиях

Одной из достаточно распространенных форм привлечения средств граждан и юридических лиц в строительство объектов недвижимости стал выпуск облигационных займов. Участниками такой схемы выступают заказчик, заемщик-эмитент, финансовый агент (организатор) и кредитор. При этом функции кредитора выполняют, в отличие от всех других моделей фи-

нансирования недвижимости, те, кто желают приобрести объект недвижимости. В качестве эмитента могут выступать государственные органы, юридические лица, имеющие права на проведение строительства, отведенный в установленном порядке земельный участок под строительство и необходимую проектную документацию. Возможно совмещение функций заказчика и эмитента. В качестве организаторов выпуска и оборота облигационных займов могут выступать инвестиционные банки, назначаемые эмитентом для подготовки и проведения всех операций, связанных с выпуском облигационного жилищного займа, на условиях гарантированного размещения всего объема выпуска. Одной из главных функций организатора обычно является нахождение кредиторов (как юридических, так и физических лиц).

В современных развитых странах процент облигационных займов финансового рынка (в том числе направленных на финансирование недвижимости) составляет, как правило, от 10-15 до 60-65%, что свидетельствует о важной роли облигаций как альтернативного источника финансирования инвестиционных процессов на рынке недвижимости.

Заимствования на фондовом рынке удобны для девелоперов, и прежде всего тем, что не надо заботиться о залоге (банковский кредит без залога не получить). Но для мелких и средних компаний выпуск облигаций – слишком затратное мероприятие. И деньги для малоизвестного заемщика получаются слишком дорогими.

Ускоренное развитие рынка облигационных займов позволит решить сразу несколько важных задач:

- привлечь дополнительные инвестиции в жилищный сектор рынка недвижимости, наиболее полно задействовав свободные денежные средства юридических лиц и сбережения населения;
- повысить инвестиционную привлекательность рынка недвижимости отдельных регионов, способствуя при этом развитию соответствующего сегмента рынка ценных бумаг;

- обеспечить профессиональным участникам рынка недвижимости дополнительные возможности для осуществления профессиональной деятельности за счет появления новых финансовых инструментов.

Облигация – это ценная бумага, удостоверяющая отношения займа между ее владельцем и лицом, выпустившим ее. Главное достоинство облигации состоит в том, что она является наиболее действенным и эффективным инструментом, позволяющим, не перераспределяя собственность на недвижимость, аккумулировать средства инвесторов и обеспечить развитие жилищного сектора рынка недвижимости.

Облигационный заем удостоверяет:

- факт предоставления владельцем ценной бумаги денежных средств эмитенту;
- обязательство эмитента вернуть держателю облигации сумму основного долга (или ее эквивалент – жилую площадь) по истечении оговоренного срока;
- обязательство эмитента выплачивать держателю облигации фиксированный доход в виде процента от номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента.

Облигации различаются по статусу эмитента; срокам, на которые выпускаются облигационные займы; целям выпуска; способам выплаты доходов и/или погашения и др.

В решении о выпуске облигации обязательно указываются: цель выпуска, вид облигаций, общая сумма эмиссии, количество облигаций, номинальная стоимость, порядок и сроки размещения, порядок оплаты и т. д.

По форме выпуска облигации могут быть именными и на предъявителя, обеспеченными залогом имеющегося жилья и без обеспечения, процентными и дисконтными, конвертируемыми с единовременным сроком погашения или со сроком погашения по сериям.

Основными преимуществами облигационного займа как инструмента привлечения инвестиций на рынок недвижимости являются:

- возможность мобилизации значительных объемов денежных средств и финансирования крупномасштабных инвестиционно-строительных проектов без угрозы вмешательства инвесторов в управление их реализацией;
- возможность маневрирования при определении характеристик выпуска – все параметры облигационного займа (объем эмиссии, процентная ставка, сроки, условия обращения и погашения и т. д.) определяются эмитентом самостоятельно, с учетом характера осуществляемого за счет привлекаемых средств инвестиционно-строительного проекта;
- возможность аккумулирования денежных средств частных инвесторов (населения), привлечения финансовых ресурсов юридических лиц на достаточно длительный срок (продолжительнее срока кредитов, предоставляемых коммерческими банками) и на более выгодных условиях, с учетом реальной экономической обстановки и состояния финансового рынка;
- обеспечение оптимального сочетания уровня доходности для инвесторов и уровня затрат эмитента на подготовку и обслуживание облигационного займа;
- повышение инвестиционной привлекательности жилищного строительства для сторонних инвесторов;
- стабильность погашения облигаций, так как ставки доходности не могут быть изменены, если нет специальной оговорки в проспекте эмиссии;
- возможность сбыта облигаций на вторичном рынке по определенным котировкам;
- выпуск производных финансовых инструментов;
- возможность ограничения круга инвесторов;
- привлечение иностранных инвесторов;
- возможность привязки облигаций к одной из мировых валют.

Главным недостатком использования облигационных займов на нестабильном рынке недвижимости можно считать то, что эмитент несет определенные риски и всегда существует вероятность того, что облигационный заем не будет успешным в перспективе.

Другим фактором, сдерживающим развитие рынка облигационных займов в Узбекистане, является нерациональный порядок налогообложения операций. Как известно, в узбекской практике бухгалтерского учета выплачиваемые эмитентами проценты по облигациям не относятся к составу затрат, включаемых в себестоимость (за редким исключением), и выплачиваются из чистой прибыли, что резко снижает эффективность займа. Такой порядок не соответствует международным стандартам бухгалтерского учета, согласно которым проценты по облигациям должны удерживаться из прибыли до налогообложения. Налог на операции с облигациями при регистрации и продаже их выпуска эмитент платит в размере 0,5% от номинального объема выпуска.

Еще одна проблема состоит в том, что в отношении облигаций установлен ряд законодательных требований, ограничивающих их выпуск. При выпуске облигаций эмитент должен соблюдать следующие формальные условия:

- номинальная стоимость всех выпущенных облигаций не должна превышать размер уставного капитала эмитента либо величину обеспечения, предоставленного эмитенту третьими лицами для целей выпуска;
- выпуск облигаций допускается после полной оплаты уставного капитала;
- выпуск облигаций без обеспечения допускается на третьем году деятельности эмитента и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов.

При схеме облигационного жилищного займа граждане имеют возможность постепенно накапливать средства на приобретение жилья путем покупки облигаций. Накопив необходимый пакет облигаций, гражданин вправе обменять его на жилье соответствующей площади. Как правило, облигации жилищного займа дают право на приобретение жилья в домах, построенных муниципалитетом. Облигации жилищного займа могут иметь кратко-, средне- и долгосрочный периоды обращения.

Эмитент может погасить облигации тремя путями: денежными средствами, исходя из рыночной стоимости 1 м^2 общей площади построенного жилья, жильем, обменом на облигации последующих серий. Каждая облигация дает право на получение определенного количества площади жилья (не менее 0,1 м^2). Срок их обращения может достигать 30 лет. Цена облигаций устанавливается на основе себестоимости строительства и индексируется в соответствии с изменением стоимости строительства жилья. При отказе от приобретения жилья облигации выкупаются по текущей номинальной цене.

Граждане, желающие приобрести жилье и купившие не менее 30% от требуемого для этого количества облигаций жилищного займа, имеют право заключить с эмитентом договор купли-продажи на приобретение жилья при условии оплаты оставшейся стоимости.

В этой схеме прямые договорные отношения между кредитором и эмитентом заменяются на систему выпуска и размещения ценных бумаг целевого назначения. Эти ценные бумаги дают право их владельцу на получение жилья. То есть облигации жилищного займа гарантируются незавершенным строительством конкретных жилых объектов. Развитие договорных отношений между участниками данной схемы представлено на рис. 11.1.

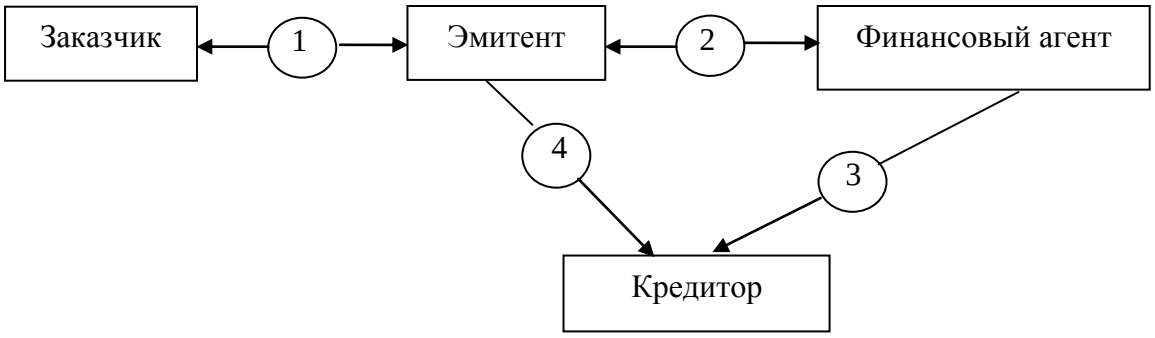


Рис. 11.1. Схема договорных отношений.

Договорные отношения при схеме финансирования жилья с использованием облигаций жилищного займа: 1) договор о выполнении функций заказчика и эмитента облигаций жилищного займа; 2) договор о выполнении

функций финансового агента; 3) договор купли-продажи облигаций жилищного займа; 4) договор погашения облигаций жилищного займа жильем.

Преимуществом облигаций жилищного займа перед схемами ипотечного кредитования является отсутствие угрозы выселения из жилья в случае потери гражданами платежеспособности. Кроме этого, участие в схемах с жилищными облигациями не требует постоянного внесения ежемесячных платежей, зачастую обременительных для семейного бюджета.

Недостатком такой схемы является ее конкретный адресный характер, что не всегда удобно для жителей.

В условиях, когда многие субъекты рынка недвижимости вынуждены искать новые варианты привлечения средств, облигационные займы могут стать эффективным инструментом финансирования недвижимости.

Частным случаем облигационного займа с целью финансирования жилищного строительства, являются выпуск и продажа накопительных жилищных сертификатов. С другой стороны, по схеме организации применение жилищных сертификатов для финансирования жилищного строительства — разновидность договоров долевого участия, но с более высокой ликвидностью и обязательной индексацией номинальной стоимости в зависимости от определенного индекса. Номинальная стоимость жилищного сертификата устанавливается в единицах общей площади жилья, а также в его денежном эквиваленте. Схема индексации номинальной стоимости жилищного сертификата устанавливается при его выпуске и остается неизменной в течение определенного срока действия.

Жилищный сертификат можно рассматривать как бескупонную облигацию с возможностью натуральной формы погашения. Сертификат представляет собой высоколиквидную ценную бумагу, дающую право на получение от 0,1 до 1 $м^2$ жилья определенного качества и местоположения в строящемся или реконструируемом доме.

Как правило, срок действия жилищных сертификатов не ограничен. После формирования пакета, достаточного для получения жилого объекта

недвижимости желаемой площади, его владелец предъявляет сертификаты к погашению и через определенное время становится владельцем жилья от эмитента сертификатов.

К основным особенностям финансирования объектов недвижимости жилищными сертификатами можно отнести:

- эквивалентность жилищного сертификата определенной площади;
- разделение процесса строительства на несколько этапов, под финансирование каждого из которых реализуется определенное количество сертификатов;
- формирование цены жилищных сертификатов в зависимости от затрат по каждому этапу строительства и от уровня инфляции, приведенных к 1 $м^2$ общей площади жилых объектов недвижимости;
- выбор покупателем сертификатов формы их погашения.

Жилищные сертификаты имеют ряд преимуществ по сравнению с ипотекой:

- отсутствует угроза выселения при потере платежеспособности;
- цена сертификата ниже цены 1 $м^2$ жилья, тогда как приобретение жилого объекта недвижимости через схемы ипотечного кредитования увеличивает его стоимость зачастую в 2-3 раза;
- сертификаты можно приобретать постепенно, по мере появления свободных денежных средств, ипотека же накладывает долговременные и жесткие ограничения на семейный бюджет.

Жилищные сертификаты дают их владельцам право на получение жилья в домах, под которые эмитент производит эмиссию. При этом банк может размещать сертификаты на рынке ценных бумаг, беря на себя роль финансового агента между их эмитентом и покупателем, одновременно становясь поручителем (гарантом) возвратности средств, в случае провала проекта строительства. Поручителем по жилищным сертификатам может быть и страховая компания.

Доход по жилищным сертификатам существует в натуральной или денежной форме. *Натуральный доход* получается при погашении их жилыми объектами недвижимости соответствующей площади, а *денежный* – при погашении по цене строительства 1 $м^2$ общей площади объекта, построенного на средства от продажи жилищных сертификатов.

Поскольку погашение сертификата происходит из расчета одна ценная бумага – единица площади жилого объекта недвижимости, эмитент жилищных сертификатов может использовать нетрадиционные формы предоставления объектов:

- обмен жилого объекта недвижимости меньшей площади на объект большей площади с передачей эмитенту жилищных сертификатов в количестве, равном разнице между площадями;
- предоставление льготных условий продажи пакетов жилищных сертификатов.

На операции с жилищными сертификатами распространяются правила налогообложения, применяемые к другим ценным бумагам: отсутствие начисления и уплаты НДС, освобождение от уплаты подоходного налога в определенном размере, в случае получения дохода от продажи жилищных сертификатов физическим лицам.

В процессе строительства жилого объекта недвижимости жилищные сертификаты можно свободно покупать и продавать. Если купленных сертификатов недостаточно, чтобы получить жилой объект в момент сдачи первой очереди строительства, они подлежат погашению. При этом клиенту предлагают два варианта:

1. Погашение денежными средствами по стоимости построенного жилого объекта недвижимости.
2. Погашение жилищными сертификатами следующей серии с повышающим коэффициентом (поскольку стоимость сертификатов для строящегося объекта ниже стоимости законченного строительства).

Специфичной стороной определения сущности жилищного сертификата является возможность трактования его как безвозмездной жилищной субсидии.

Практика подтвердила, что предоставление бюджетных субсидий на приобретение жилья с использованием государственных жилищных сертификатов является наиболее эффективной формой исполнения государством обязательств по обеспечению граждан жильем.

Государственный жилищный сертификат – это именное свидетельство на получение безвозмездной субсидии для приобретения жилого объекта недвижимости, а не ценная бумага, в связи с чем его нельзя передавать другим лицам. В отличие от обычного жилищного сертификата, государственный сертификат имеет срок действия.

11.3. Государственное регулирование деятельности инвестиционных фондов в Республике Узбекистан.

Создание и деятельность инвестиционных фондов регулируется «Положением об инвестиционных фондах», утвержденной Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 25 сентября 1998 года № 410 и законами Республики Узбекистан "О рынке ценных бумаг", "Об акционерных обществах и защите прав акционеров", постановлениями Кабинета Министров Республики Узбекистан от 25 сентября 1998 г. N 410 "О совершенствовании деятельности инвестиционных и приватизационных инвестиционных фондов", от 22 августа 1998 г., N 361 "О мерах по совершенствованию системы управления акционерными обществами" и другими актами законодательства Республики Узбекистан.

Инвестиционные фонды создаются с целью привлечения денежных средств инвесторов и их вложения в ценные бумаги, иные инвестиционные активы в соответствии с законодательством, а также на банковские счета и во

вклады. Фонд является юридическим лицом, осуществляющим выпуск и приобретение акций, другие сделки с ценными бумагами, а также участвующим на правах акционера в развитии и повышении эффективности деятельности предприятий, акциями которых он владеет. Указанные операции являются исключительным видом деятельности инвестиционного фонда.

Все риски инвестиционного фонда, связанные с такими вложениями, все доходы и убытки от изменения их рыночной оценки в полном объеме относятся на счет акционеров этого фонда путем изменения стоимости активов и (или) текущей цены акций фонда.

Инвестиционные фонды могут эмитировать ценные бумаги с обязательством их выкупа, то есть предоставлять владельцам ценных бумаг этого фонда право получать в обмен на них денежную сумму или иное имущество в соответствии с уставом фонда (фонд открытого типа) или эмитировать ценные бумаги без обязательства их выкупа эмитентом (фонд закрытого типа).

Инвестиционные фонды в Республике Узбекистан могут создаваться только в виде открытых акционерных обществ. Все юридические лица, осуществляющие инвестиционную деятельность на основе привлечения средств сторонних юридических и физических лиц, могут приобрести статус инвестиционного фонда после приведения своих учредительных документов в соответствие с «Положением об инвестиционных фондах» и государственной регистрации в установленном порядке.

Учредителями инвестиционного фонда могут выступать юридические и физические лица, подписавшие учредительный договор о его создании. Участие в деятельности инвестиционных фондов органов государственной власти и управления не допускается, за исключением случаев, когда органы государственного управления могут быть участниками инвестиционных фондов в пределах предоставленных законодательством полномочий по управлению государственным имуществом.

Особенности участия иностранных юридических и физических лиц в инвестиционных фондах определяются действующим законодательством.

Учредители несут солидарную ответственность по обязательствам инвестиционного фонда, возникшим до его государственной регистрации. Фонд несет ответственность по обязательствам учредителей, связанным с его созданием, только в случае последующего одобрения их действий общим собранием акционеров фонда.

Взаимоотношения учредителей фонда регламентируются учредительным договором о его создании, определяющим порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению фонда.

В учредительном договоре определяются:

участники договора;

предмет договора;

цель и предмет деятельности фонда;

фирменное наименование и местонахождение фонда;

размеры и порядок образования уставного фонда, доля каждого из учредителей;

права и обязанности учредителей по созданию фонда;

ответственность учредителей перед лицами, подписавшимися на акции, и третьими лицами, порядок возмещения убытков; иные условия, не противоречащие законодательству.

Устав инвестиционного фонда в обязательном порядке должен содержать следующие положения:

определение инвестиционного фонда как открытого акционерного общества;

тип инвестиционного фонда - открытый или закрытый;

ограничения деятельности фонда;

сведения о правах и обязанностях доверительного управляющего инвестиционными активами, порядок заключения с ним контракта об управлении активами инвестиционного фонда, его ответственность перед инвестиционным фондом и акционерами в случаях нанесения ущерба;

порядок заключения контракта с Центральным депозитарием ценных бумаг, сведения о депозитарии;

порядок привлечения заемных средств;

указания на то, что все акции инвестиционного фонда являются простыми акциями с одинаковым правом голоса;

порядок ведения реестра акционеров;

порядок выплаты дивидендов.

В уставе фонда должно быть особо отмечено, что акции фонда дают право акционеру на:

участие в управлении фондом;

получение дивидендов;

получение полной и достоверной информации о результатах деятельности фонда;

защиту своих прав и интересов в Центре по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг при Госкомимуществе Республики Узбекистан, а также в суде;

получение части имущества в случае ликвидации фонда;

иные права, предусмотренные Законом Республики Узбекистан "Об акционерных обществах и защите прав акционеров" и другими актами законодательства.

Уставной фонд инвестиционного фонда формируется при его учреждении за счет вкладов его учредителей и должен составлять не менее 400 тыс. долларов США в эквиваленте по курсу Центрального банка Республики Узбекистан. На момент учреждения инвестиционного фонда его уставный фонд должен быть распределен между учредителями.

Инвестиционный фонд имеет право осуществлять свою деятельность (в том числе осуществление через доверительного управляющего инвестиционными активами подписки на акции фонда, выпуска, покупки пли продажи ценных бумаг, рекламы своей деятельности, оповещения через средства мас-

совой информации о продаже акций) только после получения специального разрешения (лицензии).

Для регистрации выпуска акций инвестиционный фонд - эмитент обязан представить в Центр проспект эмиссии, составленный в соответствии с Типовым проспектом эмиссии. Регистрация выпуска акций инвестиционного фонда осуществляется в соответствии с порядком регистрации акций акционерных обществ, установленным Центром.

При создании инвестиционного фонда акции распространяются путем открытой подписки. Подписка на акции организуется учредителями фонда через доверительного управляющего инвестиционными активами.

Доверительный управляющий инвестиционными активами публикует извещение о предстоящей подписке, в котором указываются:

наименование и местонахождение инвестиционного фонда;

предмет и цели его деятельности;

состав учредителей;

наименование и местонахождение доверительного управляющего инвестиционными активами;

наименование и местонахождение Центрального депозитария ценных бумаг;

дата проведения первого общего (учредительного) собрания акционеров фонда;

предполагаемый размер уставного фонда;

номинальная стоимость акций и их количество;

место проведения, начальный и конечный срок подписки на акции;

состав имущества, которое вносится учредителями в натуральной форме;

наименование банка, обслуживающего инвестиционный фонд, и номер его расчетного счета.

Управление инвестициями и формирование пакета ценных бумаг инвестиционного фонда, а также оказание фонду услуг в качестве консультанта

осуществляет зарегистрированный в установленном порядке доверительный управляющий инвестиционными активами, которого инвестиционный фонд уполномочивает управлять его активами.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, заключающий с инвестиционным фондом контракт об управлении активами инвестиционного фонда, обязан иметь соответствующее специальное разрешение (лицензию) на право осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг.

Доверительный управляющий инвестиционными активами инвестиционного фонда не может быть депозитарием. Доверительными управляющими инвестиционными активами инвестиционного фонда не могут быть органы государственного управления, а также предприятия, учрежденные ими, в уставном фонде которых доля государства составляет более 25 процентов, общественные организации и созданные ими предприятия, аффилированные лица. Под аффилированными (зависимыми) лицами понимаются физические или юридические лица - доверительный управляющий инвестиционными активами и его должностные лица, учредители, а также акционеры, которым принадлежит более 10 процентов акций данного инвестиционного фонда, акционерное общество, в котором какому-либо юридическому или физическому лицу инвестиционного фонда принадлежит более 10 процентов голосующих акций. В число аффилированных лиц входят все инвестиционные фонды, заключившие с данным доверительным управляющим инвестиционными активами контракт об управлении инвестиционным фондом.

Участники инвестиционного фонда, включая членов Наблюдательного совета, не могут быть учредителями и членами доверительного управляющего инвестиционными активами, а учредители доверительного управляющего инвестиционными активами, его руководитель, должностные лица, специалисты и их аффилированные лица не могут быть акционерами инвестиционного фонда.

Должностные лица органов государственной власти и управления не могут быть избраны или назначены в состав Наблюдательного совета инвестиционного фонда, а также его доверительного управляющего инвестиционными активами.

Уполномоченный общим собранием акционеров председатель Наблюдательного совета инвестиционного фонда заключает от имени фонда контракт с доверительным управляющим инвестиционными активами об управлении активами инвестиционного фонда, в котором определяются:

стороны контракта;

предмет контракта;

права и обязанности сторон;

инвестиционная декларация;

ограничения в деятельности фонда;

ограничения в деятельности доверительного управляющего инвестиционными активами;

вознаграждение и расходы доверительного управляющего инвестиционными активами;

условия прекращения действия контракта, и ответственность и обязательства сторон;

прочие положения.

На стадии учреждения фонда договор с доверительным управляющим инвестиционными активами заключает председатель Совета учредителей. После утверждения указанного договора первым общим собранием акционеров фонда договор с доверительным управляющим инвестиционными активами перезаключается председателем Наблюдательного совета фонда в редакции, одобренной общим собранием акционеров.

В контракте с доверительным управляющим инвестиционными активами допускается установление компенсации за досрочное прекращение его действия, которая не должна превышать 20 процентов годового вознаграждения доверительного управляющего инвестиционными активами, преду-

смотренного контрактом. Любое положение указанного контракта является недействительным, если оно ограничивает право инвестиционного фонда досрочно прекратить его действие. Ограничения в деятельности инвестиционного фонда являются обязательными для исполнения доверительным управляющим инвестиционными активами.

Учет каждого выпуска акций инвестиционного фонда ведется в Центральном депозитарии ценных бумаг.

На стадии учреждения фонда договор с Центральным депозитарием ценных бумаг заключает председатель Совета учредителей. После утверждения указанного договора первым общим собранием акционеров фонда договор с Центральным депозитарием ценных бумаг перезаключается председателем Наблюдательного совета фонда.

Центральный депозитарий ценных бумаг не имеет права быть кредитором и гарантом инвестиционного фонда. Центральный депозитарий ценных бумаг учитывает и контролирует операции с ценными бумагами инвестиционного фонда с учетом требований контракта, включая ограничения по обмену, приобретению и продаже ценных бумаг.

Должностные лица доверительного управляющего инвестиционными активами, Наблюдательного совета инвестиционного фонда и Центрального депозитария ценных бумаг в своих действиях должны руководствоваться следующими правилами:

без специального разрешения Наблюдательного совета, они не имеют права консультировать какое-либо третье лицо (компанию, в уставном фонде которой имеется доля инвестиционного фонда) в отношении сделок с ценными бумагами;

любой договор между доверительным управляющим инвестиционными активами инвестиционного фонда и предприятием, в уставном фонде которого имеется доля акций, принадлежащих инвестиционному фонду, должен быть одобрен Наблюдательным советом;

любая сделка между инвестиционным фондом и предприятием, либо любым другим юридическим лицом, в котором должностные лица, а также члены Наблюдательного совета имеют экономический интерес, должна утверждаться Наблюдательным советом инвестиционного фонда. Члены Наблюдательного совета инвестиционного фонда или доверительного управляющего инвестиционными активами считаются имеющими экономический интерес, если они состоят в трудовых или гражданско-правовых отношениях с вышеуказанными лицами либо обладают правами владельца или кредитора в отношении юридического лица, в уставном фонде которого инвестиционному фонду принадлежит свыше 5%, или которому принадлежат свыше 5% акций инвестиционного фонда;

должностные лица доверительного управляющего инвестиционными активами и Центрального депозитария ценных бумаг, а также члены Наблюдательного совета инвестиционного фонда должны обеспечивать конфиденциальность информации, полученной от инвестиционного фонда.

Инвестиционный фонд не имеет права:

осуществлять иные виды инвестиций, кроме вложения в ценные бумаги, доли (паи) обществ с ограниченной ответственностью, созданных на базе приватизированных предприятий;

выпускать облигации, привилегированные акции и иные виды обязательств (исключая привлечение банковских кредитов в порядке, установленном уставом), собственники которых получают преимущественное право на приобретение активов после ликвидации по сравнению с владельцами простых акций;

приобретать простые акции любого акционерного общества в случае, если после их приобретения аффилированным лицам инвестиционного фонда будет принадлежать более 10 процентов акций этого общества;

инвестировать более 10 процентов своих чистых активов в ценные бумаги одного эмитента и в доли (паи) общества с ограниченной ответственно-

стью, созданного на базе приватизированного предприятия, за исключением государственных ценных бумаг;

инвестировать средства в ценные бумаги аффилированных лиц инвестиционного фонда;

заключать договоры о продаже ценных бумаг, которые ему не принадлежат или которые он не имеет право приобретать;

привлекать заемные средства в случае, если совокупный объем задолженности, подлежащей погашению, превысит 15 процентов рыночной стоимости чистых активов инвестиционного фонда на дату подписания кредитного соглашения. Срок займа не может превышать трех месяцев и не подлежит пролонгации. Кредитное соглашение может заключаться фондом исключительно с целью удовлетворения кратковременной потребности в денежных средствах, необходимых для выкупа своих акций у акционеров;

выпускать долговые обязательства;

выдавать гарантии любого рода, закладывать имущество или имущественные права;

осуществлять инвестиции в ценные бумаги юридических лиц, организационно-правовая форма которых предусматривает дополнительную ответственность их участников:

осуществлять инвестиции в ценные бумаги, выпущенные доверительным управляющим инвестиционными активами, независимым аудитором, учредителями фонда, а также акционерами, владеющими свыше 5 процентами акций фонда, предприятиями, контролирующими или находящимися под контролем этих лиц;

приобретать у своих аффилированных лиц либо продавать им ценные бумаги и иные активы;

вкладывать средства в долговые обязательства, за исключением государственных ценных бумаг;

осуществлять деятельность в качестве представителей посредников, продавцов объектов приватизации, в том числе при продаже акций, долей, паев приватизируемых предприятий;

приобретать и иметь в своих активах акции иных инвестиционных фондов;

обменивать выпущенные фондом акции на акции акционерных обществ, созданных в процессе разгосударствления, держателем которых является Госкомимущество Республики Узбекистан, в сумме, превышающей 5 процентов чистых активов инвестиционного фонда. Доля акций инвестиционного фонда, держателем которых выступает Госкомимущество Республики Узбекистан, не может превышать 5 процентов чистых активов инвестиционного фонда;

осуществлять инвестиции в ценные бумаги предприятий, не прошедших в установленном порядке государственную регистрацию или осуществляющих основную деятельность за пределами территории Республики Узбекистан;

заключать сделки, не связанные с инвестиционной деятельностью, приобретать опционы или фьючерсные контракты любого рода.

Оценка финансового состояния, чистых активов инвестиционного фонда производится в соответствии с Методикой проведения анализа финансовой деятельности инвестиционного фонда и Положением о порядке оценки чистых активов инвестиционного фонда.

Часть чистой прибыли фонда по решению общего собрания акционеров до ее распределения на дивиденды может быть направлена в порядке и в пределах, установленных его уставом, на приращение уставного капитала фонда.

Прибыль фонда, остающаяся после уплаты налогов, обязательных платежей и выплаты вознаграждения доверительного управляющего инвестиционными активами и не направленная на приращение капитала, распределяется между его акционерами в виде дивидендов.

11.4. Паевые инвестиционные фонды недвижимости

Во многих развитых странах существуют два финансовых института, которые принципиально отличаются друг от друга, позволяют институционально отделить «длинные» деньги от «коротких», создать для них разные режимы налогообложения, регулирования и т. д. Ведь банки по определению являются инструментом расчетов и оборотного кредита. Они кредитуют оборот, а не инвестиции, и только в исключительных случаях они кредитуют долгосрочные проекты.

Вторым финансовым институтом являются *фонды*, позволяющие аккумулировать сбережения домашних хозяйств, физических и юридических лиц. Они жестко регулируются государством. Фонды – это институты «длинных» денег: профессиональные и институциональные инвесторы.

Для физических лиц, располагающих финансовыми средствами, существуют *закрытые паевые инвестиционные фонды* (*ПИФы*). Закрытый ПИФ – это имущественный комплекс без образования юридического лица, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления и имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой (инвестиционный пай), выдаваемой управляющей компанией. Или, другими словами, закрытый ПИФ – *некая структура без образования юридического лица, которая транслирует право собственности, проистекающее из договоров, заключаемых управляющей компанией с ее имуществом, на пайщика. Любой пайщик есть деловой советник всего того, что составляет имущество этого фонда.* С одной стороны, такой фонд – это некая достаточно большая структура – инвестор, который может инвестировать строительство целого жилого здания, с другой – право собственности транслировано на долевого собственника. В этом состоит принципиальное отличие данной формы от векселя или облигации. Закры-

тый ПИФ – это институт инвестирования долгосрочных проектов, в том числе и жилищных.

Цели создания закрытых ПИФов:

- реструктуризация крупных или средних компаний посредством выделения в закрытый ПИФ объектов недвижимости или ценных бумаг, дающих право на них;
- привлечение средств различных категорий инвесторов в инвестиционные проекты, связанные с недвижимостью;
- снижение себестоимости строительства и эксплуатации объектов недвижимости;
- диверсификация и повышение доходности инвестиций крупных финансовых и инвестиционных институтов;
- создание цивилизованного института управления проектами, связанными с недвижимостью;
- переход от кредитного финансирования к инвестиционному на основе партнерских отношений;
- создание понятного и приемлемого для иностранных инвесторов инструмента для привлечения и осуществления инвестиций в узбекскую недвижимость;
- другие.

К потенциальным учредителям закрытого ПИФа можно отнести:

- девелоперские компании, заинтересованные в организации процесса реинвестирования в строящиеся объекты и реорганизации финансовых потоков;
- физические лица;
- инвесторов, обладающих венчурным капиталом и заинтересованных в получении более высоких доходов от инвестиций;
- коммерческие банки, имеющие промышленные активы, с целью структурирования системы управления собственностью и предпродажной подготовки, а также заинтересованные в расширении технологий финансиро-

вания строительства недвижимости и получении более высоких доходов от инвестиций;

- государственные и муниципальные органы в целях аккумулирования бюджетных средств и ресурсов рынка для финансирования крупных проектов;
- институциональных инвесторов (страховые компании, негосударственные пенсионные фонды и инвестиционные фонды), имеющих «длинные деньги», – в интересах диверсификации и повышения доходности инвестиций.

Существуют следующие категории закрытых ПИФов:

- фонд недвижимости;
- фонд денежного рынка;
- фонд облигаций;
- фонд смешанных инвестиций;
- фонд акций;
- фонд венчурных инвестиций;
- фонд фондов;
- индексный фонд.

Закрытые ПИФы обладают рядом преимуществ:

- ограничено появление сторонних пайщиков (только с согласия учредителей);
- пайщики способны контролировать действия управляющей компании и влиять на основные параметры фонда;
- закрытый ПИФ обладает более широкой инвестиционной декларацией, меньшими ограничениями по структуре активов;
- закрытый ПИФ может работать на рынке недвижимости;
- возможность получения инвестиционного дохода без уменьшения количества паев (аналог выплаты дивидендов по итогам года);

- учредитель управления формально не связан (не аффилирован) с юридическими лицами, ценные бумаги которых составляют имущество закрытого ПИФа;
- в имущество закрытого ПИФа могут быть переданы не только денежные средства, но и ценные бумаги, недвижимость и права на недвижимое имущество;
- возможно вторичное обращение паев.

Механизм действия фонда заключается в том, что пайщики приобретают у управляющей компании паи фонда. После выкупа всех паев управляющая компания направляет полученные средства на финансирование деятельности в сфере недвижимости (разработку проектов, строительство, приобретение объектов недвижимости), покупает ценные бумаги и валюту. По завершении финансового года управляющая компания определяет размер дохода, который принесли вложения фонда в расчете на пай, и выкупает паи по текущей стоимости (номинал + доход). Поскольку инвестиционный пай является ценной бумагой, пайщик может досрочно реализовать его на бирже по рыночной стоимости.

Немаловажным фактором является сама структура паевого фонда. Существуют весьма жесткие государственные ограничения на раскрытие информации о деятельности управляющей компании и специализированного депозитария. В фонде такого рода функции управления и владения разделены законодательно. И государство через регуляторы рынка, государственную службу по фондовым рынкам внимательно наблюдает за деятельностью тех и других. Помимо этого, в структуру фонда обязательно входят аудиторы – оценщики (это неаффилированные лица).

В случае банкротства застройщика, купивший облигацию инвестор становится в пятую очередь, потому что сначала удовлетворяются требования бюджета, потом работников и т. д. В данном случае ситуация прозрачна и надежна, потому что пайщик фонда, вложивший средства в финансирова-

ние жилого объекта, является его владельцем, так как эта собственность выделена в натуре и передана в фонд.

«Закрытость» фонда означает следующее: после регистрации правил доверительного управления в срок до 3 месяцев (когда фонд формируется), идет продажа паев, т. е. паи закрытых ПИФов доступны только во время формирования самого фонда. Когда фонд сформирован, он может действовать как оператор, как инвестор, заключать контракты и т. д. Последний этап – это вывод паев на открытый рынок. Здесь возможны несколько способов. Первичный рынок ограничен во времени, и продажа паев фонда идет на единых условиях, так как в процессе формирования все паи продаются по одинаковой цене. Если параметры бизнес-плана предлагают 50% годовых[1], то именно с такой стоимостью на этом этапе можно привлечь деньги. После того как фонд закрывается, начинают действовать лица, выкупившие его при первичном размещении, они могут выставить фонд на вторичную продажу. Уже существует практика обращения подобных фондов на биржевых площадках, на ММВБ. Можно полагать, что в недалеком будущем управляющие компании будут стремиться именно к этому. На вторичном рынке лицо, выкупившее фонд, способно размещать ресурсы по той стоимости и в таком количестве, которые необходимы. При этом мобильность и удобство такого рода размещений превосходят те возможности, которые дает привлечение инвесторов по долевой схеме. Доходность ПИФов недвижимости – 25-30%. В последнее время наблюдается рост объемов активных паевых инвестиционных фондов, которые в последнее время увеличились на 25%. Ввиду диверсификации финансовых расходов *паевые фонды жилой недвижимости* как инструмент вложения денег довольно надежны.

Формирование *паевых инвестиционных фондов* (*ПИФ*) *недвижимости* является на сегодняшний день одним из наиболее перспективных направле-

[1] Паи ЗПИФ «Арсагера – жилищное строительство» подорожали за первое полугодие 2006 г. на 40,6%.

ний развития рынка коллективных инвестиций. Более того, ПИФы недвижимости интересны как самим застройщикам, так и инвесторам.

Плюсы для строителей:

- паевые инвестиционные фонды недвижимости позволяют привлечь дополнительное финансирование под проекты строительства. Так как ПИФы недвижимости являются объединением средств многих инвесторов, то этот инструмент позволяет выйти на рынок даже некрупным (по меркам рынка недвижимости) инвесторам, готовым размещать суммы от $100 тыс.;

- на рынке жилой недвижимости ПИФ является альтернативой многочисленным программам ипотечного кредитования. В отличие от ипотеки, желающим разместить свои средства в ПИФе недвижимости не надо обладать обязательным минимумом средств от стоимости квартиры (как правило – это 30%). Поскольку прирост стоимости имущества ПИФа, инвестирующего средства на рынке жилой недвижимости, адекватен изменению цен на квартиры, инвестор имеет возможность снизить свои риски, так как его сбережения фактически индексируются в квадратных метрах.

Плюсы для инвесторов:

- возможность повысить уровень прозрачности своих инвестиций, так как рынок ПИФов недвижимости является самым отрегулированным видом инвестиций. На этом рынке реализован двухуровневый механизм контроля: над деятельностью по управлению имуществом специализированным депозитарием с одной стороны и государственной службой по финансовым рынкам - с другой;

- возможность минимизировать налоговое бремя, так как ПИФ недвижимости не является налогоплательщиком, следовательно, и недвижимость, входящая в ПИФ, не облагается налогом на имущество. ПИФ недвижимости не является также и плательщиком налога на добавленную стоимость, а инвестиционный доход пайщика облагается налогом на доходы и только при распределении прибыли. Таким образом, в случае направления полученного

дохода на финансирование новых проектов, пайщик экономит на отложенном моменте налогообложения прибыли;

- возможность упростить переход прав собственности на имущество. По договору купли-продажи продавец продает не недвижимость, а ценные бумаги (инвестиционные паи), удостоверяющие право собственности на это имущество. Таким образом, срок перерегистрации ограничивается тремя рабочими днями, а сам платеж не содержит в себе НДС.

Доход фонда формируется за счет двух составляющих – общего роста рынка недвижимости и роста стоимости конкретных квартир в процессе постройки дома.

11.5. Лизинг объектов недвижимости

Понятие «лизинг» в хозяйственной деятельности трактуется достаточно широко. В большинстве случаев под лизингом понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения.

Следует отметить, что часто данный термин понимается специалистами не совсем верно, иногда как нечто среднее между арендой и кредитом. Вряд ли можно признать это определение правильным, поскольку лизинг уже является арендой (англ. *leasing* – аренда), следовательно, при таком определении лизинга нарушается элементарная логика.

Наиболее точно экономический смысл лизинга выражает определение его как комплекса имущественных отношений, складывающихся в связи с передачей имущества во временное пользование. Этот комплекс помимо собственно договора лизинга включает в себя и другие договоры, в частности договор купли-продажи и договор займа.

Таким образом, основу лизинга составляет передача имущества во временное пользование, а вспомогательную роль выполняют отношения по купле-продаже имущества. Они не только предшествуют собственно передаче

имущества в пользование, но в ряде случаев при приобретении имущества в собственность пользователем и после окончания договора лизинга могут завершить весь комплекс отношений лизинга.

Стержнем любой лизинговой сделки является финансовая, а точнее, кредитная операция. Лизингодатель оказывает пользователю своего рода финансовую услугу: он приобретает имущество в собственность за полную стоимость и за счет периодических взносов в конечном счете возмещает эту стоимость.

Поэтому, исходя из финансовой стороны отношений, лизинг принято рассматривать как одну из форм кредитования основных фондов.

Таким образом, если рассматривать лизинг в качестве передачи имущества во временное пользование на вышеперечисленных условиях, то его можно классифицировать как товарный кредит в основные фонды. Поэтому в экономическом смысле лизинг – это кредит, предоставляемый в форме передаваемого в пользование имущества.

Существенной особенностью лизинга является отделение права пользования имуществом от права владения им. Лизингодатель сохраняет за собой право собственности на передаваемое имущество, тогда как право его использования переходит к лизингополучателю. За обладание этим правом он производит согласованные лизинговые платежи. После окончания срока лизинга объект остается собственностью лизингодателя.

В ряде случаев в договоре лизинга может быть предусмотрено право лизингополучателя на покупку объекта после истечения срока договора.

В этом случае к нему, после оплаты объекта лизинга, переходит и право собственности на него.

К основным элементам лизинговой сделки можно отнести: объект и субъект сделки, срок договора лизинга и лизинговые платежи.

Объектами лизинга, как правило, является активная часть основных фондов, но может быть и пассивная. Это практически любой объект, который не уничтожается в производственном цикле и относится по бухгалтерскому

учету к разделу «Основные средства». В зависимости от характера объекта различают лизинг движимого имущества (машино-технический лизинг) и лизинг недвижимого имущества.

Объектом лизинга движимого имущества являются: транспортные средства (грузовики и легковые автомобили, самолеты, вертолеты, суда), строительная техника, средства теле- и дистанционной связи, станки, средства вычислительной техники, другое производственное оборудование, механизмы и приборы (активная часть основных производственных фондов).

Объектами лизинга недвижимости являются здания и сооружения производственного назначения (пассивная часть основных производственных фондов) и жилье.

Можно выделить также лизинг уже бывшего в эксплуатации имущества. В этом случае объект лизинга оценивается не по первоначальной, а по оценочной стоимости. Обращение к этому виду лизинга, по нашему мнению, выгодно как поставщику, так и лизингополучателю. Поставщик самостоятельно или через лизинговую компанию представляет в лизинг уже бывшее в эксплуатации, но в данный момент неиспользуемое имущество, тем самым он компенсирует убытки от вынужденных простоев. Пользователя лизинга такого типа может привлечь относительно невысокая стоимость имущества, особенно если это дорогостоящее имущество, например объект недвижимости, которое предприятие в силу финансовых ограничений по высокой первоначальной стоимости купить не имеет возможности.

Классическому лизингу свойствен трехсторонний характер взаимоотношений. Это обусловлено теми субъектами, которые принимают участие в лизинговой сделке.

Во-первых, это собственник недвижимого имущества, предоставляющий его в пользование на условиях лизингового соглашения, лизингодатель. В его лице могут выступать:

- учреждение банка или филиал, в уставе которого предусмотрен этот вид хозяйственной деятельности;

- финансовая лизинговая компания, создаваемая специально для осуществления лизинговых операций, основной и фактически единственной функцией которой является оплата имущества, т. е. финансирование сделки;
- специализированная лизинговая компания, которая в дополнение к финансовому обеспечению сделки, берет на себя весь комплекс услуг нефинансового характера: содержание, ремонт имущества, замену изношенных частей, консультации по его использованию и т. д.;
- любая фирма, для которой лизинг не профилирующая, но и не запрещенная уставом сфера деятельности и которая имеет финансовые источники для проведения лизинговых операций;
- гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя.

Во-вторых, это пользователь объектов недвижимости или лизингополучатель, в качестве которого могут выступать как юридические, так и физические лица.

И наконец, поставщик – продавец имущества будущему собственнику – лизингополучателю. Поставщиком также может быть любое юридическое лицо (производитель имущества, снабженческо-сбытовая, торговая организация и т. д.). В качестве поставщика может выступать фирма-застройщик.

В классической лизинговой сделке взаимоотношения между субъектами строятся по следующей схеме: будущий лизингополучатель, нуждающийся в определенных видах имущества, самостоятельно подбирает владеющего этим имуществом поставщика. В силу отсутствия собственных средств и доступа к заемным средствам для приобретения его в собственность он обращается к будущему лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии в сделке. Участие лизингодателя выражается в покупке им имущества у поставщика в собственность и последующей его передаче лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в лизинговом соглашении условиях.

При заключении лизинговой сделки между лизингодателем и лизингополучателем заключается договор лизинга (лизинговое соглашение). Состав договора лизинга может быть следующим:

1. Условия договора (наименование поставляемого объекта лизинга, наименование поставщика, срок поставки, место поставки, срок лизинга).

2. Права и обязанности лизингополучателя.

3. Права и обязанности лизингодателя.

4. Условия оплаты лизинговых платежей.

5. Условия поставки объекта лизинга.

6. Прекращение действия договора.

7. Действия после окончания срока действия договора.

Оценка и распоряжение остаточной стоимостью объекта лизинга по окончании первичного контрактного срока является важным вопросом. В современной контрактной практике выработано четыре подхода к данному вопросу.

А. Остаточная стоимость сохраняется в распоряжении лизингодателя. В этом случае лизингополучатель сталкивается с дилеммой: купить объект лизинга по существующей рыночной цене либо продлить соглашение, рассчитывая лизинговые платежи не по первоначальной, а на базе текущей рыночной стоимости объекта лизинга.

Б. Совместное распоряжение остаточной стоимостью без права лизингополучателя купить объект недвижимости у лизингодателя. Такой подход практикуется в том случае, если предоставление лизингополучателю права купить объект недвижимости может негативно повлиять на возможности использования налоговой скидки лизингодателем, либо ослабить его возможности востребовать объект недвижимости в случае банкротства лизингополучателя. Как правило, по таким контрактам лизингополучатель получает право продлить лизинг объекта недвижимости.

В. Предусматривается право лизингополучателя купить объект лизинга по остаточной стоимости по справедливой рыночной цене. Такой подход ос-

нован на том, что в некоторых странах покупка объекта лизинга по заранее определенному номиналу не разрешена. Однако объект недвижимости может быть куплен по окончании срока лизинга по действующей текущей рыночной цене.

Г. Право купить объект недвижимости по заранее установленному номиналу.

8. Подписи и адреса сторон.

Типовая схема лизинговой сделки представлена на рис. 11.2.

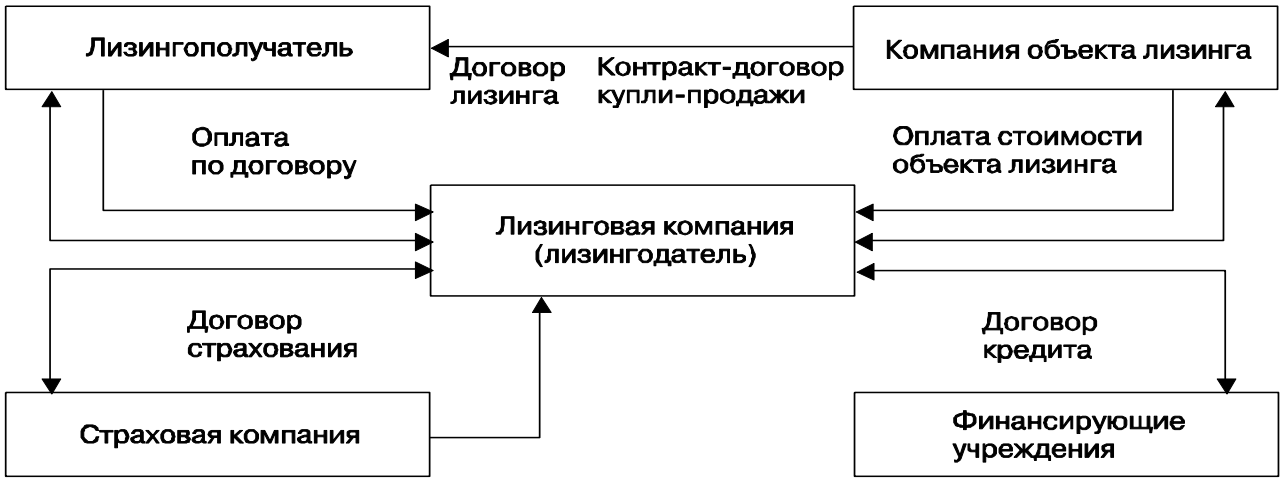


Рис. 11.2. Типовая схема лизинговой сделки

В зависимости от экономических условий число участников сделки может расширяться или сокращаться. Кроме перечисленных трех сторон в ряде случаев в сделке участвуют агентства недвижимости, которые непосредственно не занимаются предоставлением объектов недвижимости, а выполняют роль посредников между застройщиком, лизингодателем и лизингополучателем.

Лизинговый платеж включает в себя:

- погашение амортизационных отчислений;
- плату за привлекаемые кредитные ресурсы;
- комиссионное вознаграждение (маржа) лизинговой компании;
- плату за дополнительные услуги лизингодателя;

- затраты на страхование объекта лизинга;
- НДС на всю сумму лизинговых платежей. Малое предприятие освобождается от уплаты НДС на лизинговые платежи;
- оплату таможенных пошлин, акцизов и НДС в случае импортной закупки объекта лизинга.

Кроме классического трехстороннего лизинга в практике различных стран существуют разные виды лизинга.

Прямой лизинг – это двусторонняя сделка, при которой поставщик самостоятельно сдает объект в лизинг.

Косвенный лизинг – схема лизинга, при которой передача объекта недвижимости происходит через посредника. В данном случае может иметь место классическая трехсторонняя сделка (застройщик–лизингодатель–лизингополучатель), а также многосторонняя сделка с числом участников от 4 до 6-7.

Частным случаем прямого лизинга является возвратный лизинг (sale-lease-back). Его особенность состоит в том, что собственник объекта недвижимости или имущественного комплекса передает право собственности на него будущему лизингодателю на условиях купли-продажи, т. е. продается дешевле реальной цены (до 20% от рыночной стоимости). Покупатель при этом обязуется сдать объект в аренду бывшему владельцу на длительный срок (5-7 лет) за относительно низкую плату (13-14% в год от суммы сделки купли-продажи).

Таким образом, схема возвратного лизинга позволяет компании получить средства, которые она имеет возможность оборачивать более выгодно и эффективно, а инвестору – приобрести доходный бизнес, позволяющий сдавать площади в аренду и получать фиксированный и стабильный поток средств.

Помимо перечисленных плюсов возвратный лизинг позволяет оптимизировать налоговые выплаты. За счет ускоренной амортизации налог на имущество уменьшается примерно в три раза, а все лизинговые платежи от-

носятся на себестоимость продукции, что сокращает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Кроме того, компания на длительный срок сохраняет за собой помещение, оплачивая аренду по относительно невысокой ставке. Значит, продавец получает средства, необходимые для развития бизнеса, в большем объеме и на более выгодных условиях, нежели при банковском кредите под залог недвижимости. В то же время для компании, приобретающей объект, минимизируется риск падения его рыночной стоимости.

Продавец имеет возможность последующего выкупа объекта недвижимости или имущественного комплекса после окончания срока договора и восстановления права собственности поставщика-пользователя относительно объекта недвижимости.

Финансовый лизинг представляет собой лизинг объекта недвижимости с полной окупаемостью или с полной выплатой его стоимости.

Это означает, что в течение срока договора лизингодатель возвращает себе всю стоимость объекта недвижимости и получает прибыль от лизинговой операции. Этот вид лизинга характеризуется прежде всего тем, что срок, на который недвижимость передается во временное пользование, совпадает по продолжительности со сроком его полной амортизации.

При оперативном лизинге срок договора короче, чем срок службы объекта недвижимости. Здесь происходит частичная выплата, т. е. лизингодатель за время действия данного договора возмещает лишь часть стоимости оборудования и поэтому вынужден сдавать его во временное пользование несколько раз, как правило, разным пользователям. В конечном итоге лизингодатель компенсирует все расходы полностью. Риск порчи или утраты объекта недвижимости в таком случае лежит на лизингодателе, поэтому страхование, ремонт и обслуживание осуществляются им же.

Чистый лизинг предполагает, что лизингополучатель берет на себя полное (или частичное) обслуживание объекта недвижимости. Свое название данный вид лизинга получил потому, что в лизинговые платежи в данном

случае не включаются расходы лизингодателя по эксплуатации объекта недвижимости.

При «*мокром*» *лизинге* лизингодатель может предложить лизингополучателю набор услуг по эксплуатации имущественного комплекса (предприятия). При этом в комплекс услуг наряду с техническим обслуживанием, ремонтом, страхованием могут входить: поставка необходимого для работы оборудования и сырья, подготовка квалифицированного персонала, маркетинг и реклама готовой продукции.

Если все платежи производятся в денежной форме, то такой лизинг называют *лизинг с денежным платежом*. Когда платежи осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на данном оборудовании, или в форме оказания встречных услуг, то это *лизинг с компенсационным платежом*.

Выбирать между лизингом и кредитом приходится почти всегда, но, зная состояние дел компании, в каждом конкретном случае можно ответить на вопрос, что выбрать. Предложить общий алгоритм невозможно. Нельзя также рассчитать, какой из вариантов более выгоден, не зная финансового положения и кредитной истории фирмы, состояния предмета лизинга и других факторов.

Как правило, по прямому расчету лизинг выходит чуть дороже. Но и заем зачастую обходится компании-заемщику на 4-5% дороже, чем декларируется (например, за счет регистрации и нотариального заверения сделки, страховки и титула собственности).

Учитывая налоговые послабления, возникающие при лизинговых отношениях, и возможность внести меньший первоначальный взнос, чем при кредите, лизинг может оказаться выгоднее. Однако у финансовой аренды недвижимости есть и негативная сторона. Это обязательная регистрация всех сделок, которая часто обходится в круглую сумму.

Жилищный лизинг можно рассматривать как специфическую форму инвестирования жилищного строительства, осуществляемого лизинговыми

компаниями, которые, приобретая по заказу лизингополучателя у строительных организаций жилье и передавая его в аренду, как бы одновременно кредитуют лизингополучателя.

Лизинг объектов недвижимости как один из перспективных инвестиционных инструментов выполняет ряд важнейших функций (инвестиционную, финансовую, сбытовую, функцию использования налоговых льгот), раскрывающих его потенциал и назначение (рис. 11.3).

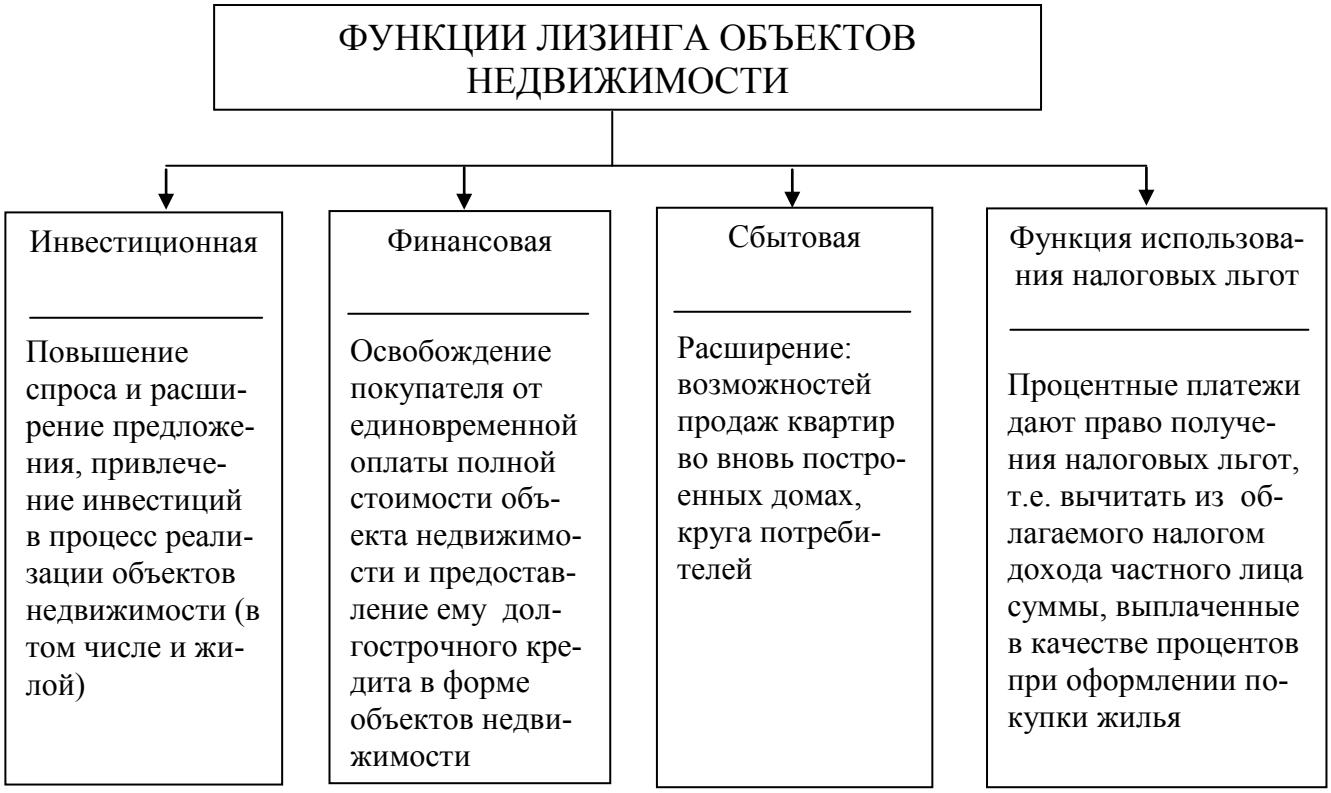


Рис. 11.3. Важнейшие функции лизинга объектов недвижимости

В современных условиях хозяйствования инвестиционной функции лизинга принадлежит ведущая роль.

Инвестиционная функция лизинга выражается в том, что она является формой вложения в основные фонды и дополнением к традиционным каналам финансирования, таким, как собственные средства организаций, долгосрочный кредит и прочие источники.

Организация-лизингополучатель, обращаясь к лизингу по финансовым мотивам, получает возможность пользоваться необходимым для него имуще-

ством без единовременной мобилизации на эти цели собственных средств или привлечения заемных средств. Лизингополучатель освобождается от единовременной полной оплаты стоимости объекта недвижимости, что выгодно отличает лизинг от обычной купли-продажи и в ряде случаев рассматривается как ее альтернатива. Кроме того, лизинг может открывать доступ к нужному имуществу в случаях каких-либо кредитных ограничений и невозможности привлечения для этих целей заемных средств.

В целом, можно выделить следующие преимущества лизинга объекта недвижимости:

1. Ежемесячные лизинговые платежи оплачиваются в течение срока лизинга из суммы доходов, которые принесет эксплуатация лизингового объекта недвижимости.

2. Имеющее место при лизинге сохранение ликвидности в течение всего инвестиционного срока дает возможность лизингополучателю использовать свободные средства более широко.

3. Лизинговые платежи списываются на производственные затраты, поэтому лизингополучатель уменьшает себе налогооблагаемую прибыль в период действия договора.

4. Лизинг предполагает кредитование по заранее оговоренной ставке.

5. При лизинге договором предусматривается удобная для лизингополучателя схема финансирования, когда погашение затрат на приобретение объекта недвижимости или имущественного комплекса может осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на предприятии (имущественном комплексе), взятом в лизинг.

6. При экономическом сопоставлении «лизинг—покупка» покупка требует 100% собственных средств. Лизинг же, напротив, дает преимущество лизингополучателю на 100% финансирование за счет заемных средств. Однако на практике лизингодатели требуют от лизингополучателя аванс от 10-30%.

7. Приобретение коммерческой недвижимости в лизинг облегчает налоговое бремя компании за счет ускоренной амортизации предмета лизинга с коэффициентом, не превышающим 3. В результате появляется возможность реально сэкономить на налогах на имущество и прибыль.

8. Полученные на основе лизингового соглашения основные средства производства дают возможность уменьшить инвестиционный риск и риск, связанный с моральным износом объекта лизинга.

9. Страховку объекта лизинга может оплачивать лизингодатель. Это позволяет включить стоимость страховки в лизинговые выплаты и таким образом уменьшить размер единовременно отвлекаемых средств лизингополучателя.

10. Лизинг повышает гибкость в принятии решений в строительной организации. В то время как при покупке существует альтернатива только «да» или «нет», при лизинге пользователь имеет возможность путем выбора типа лизингового соглашения, срока лизинга, остаточной стоимости и т. д. более точно рассчитать свои индивидуальные возможности и потребности.

11. Лизинг означает для лизингополучателя более скромные административные издержки по сравнению с теми, которые имеют место при покупке (например, в случае финансового лизинга налог на объект недвижимости выплачивает лизинговая компания). При некоторых формах лизинга (например, при лизинге с полным набором услуг) лизингополучатель разгружает не только управленческий персонал, но и обслуживающие службы.

12. Лизинговой компании обычно легче обеспечить дальнейшее использование бывших в употреблении средств производства, чем отдельной (самостоятельной) фирме, что особенно важно для тех случаев производства, которые подвержены частой технической модернизации.

Однако лизинг может иметь и ряд недостатков:

1. Получить в лизинг объект недвижимости может организация, не менее года работающая на рынке, так как за меньший срок трудно выяснить

ее реальную платежеспособность, что значительно повышает риски лизингодателя и не гарантирует возврата вложенных средств.

2. Невозможно заключить сделки лизинга объекта недвижимости с незавершенными строительством объектами, так как необходимым условием для оформления договора является наличие свидетельства о государственной регистрации права собственности на объект недвижимости.

3. При финансовом лизинге имущественного комплекса технические средства – оборудование – могут устареть, при том, что лизинговые платежи не прекращаются до конца действия договора лизинга.

4. При оперативном лизинге общая стоимость лизинга может быть больше, из-за включения в комиссионное вознаграждение дополнительных рисков лизингодателя.

Обычно предмет лизинга ставится на баланс лизингодателя, и только по истечении срока договора право собственности на объект передается лизингополучателю. Правда, в некоторых случаях объект может быть поставлен и на баланс лизингополучателя, что никаких дополнительных рисков лизингодателю не несет. На чей баланс ставить имущество, решается по договоренности сторон. И если лизингополучатель перестает платить лизинговой компании, то имущество у него отбирают вне зависимости от того, на чьем балансе оно стояло.

Лизинговые компании, связанные с банками, чаще ставят передаваемое в лизинг имущество на свой баланс, так как оно одновременно выступает в качестве залога для банка, выдавшего лизинговой компании кредит на приобретение предмета лизинга.

Отметим еще одну важную деталь, которая заставляет лизинговые компании более внимательно присматриваться к лизингу объектов недвижимости. Недвижимость постоянно растет в цене и не теряет ликвидности на вторичном рынке. Если одна из сторон договора расторгнет его в судебном порядке и объект будет возвращен лизингодателю, то лизинговая компания вряд ли что-то потеряет, реализовав здание или помещение на вторичном

рынке. Скорее даже заработает на этом, если, конечно, объект был ликвидным изначально.

Вообще финансовая аренда объектов недвижимости имеет несколько преимуществ и для лизинговых компаний. Высокая доходность такого бизнеса – только одно из них, но далеко не единственное. Важным является минимальный риск лизингодателя потерять сам предмет лизинга. Понятно, что недобросовестный лизингополучатель станков может перевезти их куда угодно и спрятать. А в случае с объектами недвижимости это просто невозможно.

В большинстве случаев используется такая схема: лизинговая компания приобретает объект недвижимости и одновременно оформляет на себя право на землю под ним, после чего земля и здание передаются лизингополучателю. Но земля не может быть предметом лизинга по закону. В таком случае можно либо оформлять смешанный договор аренды земли, либо заключить отдельно договор аренды и договор лизинга.

Другой, менее популярный и фактически противоречащий закону вариант – когда здание передается в лизинг, а земля под ним остается в аренде или в собственности лизингодателя. Но законодательство предписывает передать арендодателю право аренды на землю (или иное право). О лизинге законодатель такой нормы не предусмотрел.

Одна из распространенных проблем, связанных с лизингом объектов недвижимости, заключается в том, что порой участники сделки, соблюдая один закон, нарушают другой, противоречащий первому.

Например, рассмотрим случай с государственной регистрацией. По действующему законодательству, обязательной регистрации подлежат как договор лизинга объекта недвижимости, так и договор купли-продажи объекта между продавцом и лизингодателем. Вроде ничего не мешает зарегистрировать их в удобной последовательности. Но не все так просто. Сначала необходимо зарегистрировать договор лизинга объекта недвижимости, так как продавец недвижимости должен быть письменно оповещен о том, что приобретаемый объект предназначается для передачи в лизинг, а покупать

предмет лизинга лизингодатель должен по официальному поручению лизингополучателя, которым как раз и является договор лизинга. Но для того, чтобы договор лизинга был зарегистрирован, лизингодатель должен быть собственником передаваемого в лизинг объекта недвижимости, иначе в регистрации будет отказано.

Получается, если подать на регистрацию сначала договор лизинга, то вам откажут ввиду того, что вы не являетесь собственником объекта лизинга. А если первым зарегистрировать сделку купли-продажи объекта недвижимости, то будут нарушены права продавца, так как формально он не будет уведомлен о лизинговой цели вашей покупки. В итоге создается прецедент для признания договора лизинга ничтожным.

Еще одна тонкость договора лизинга – это ответственность лизинговой компании за поставку некачественного товара, в данном случае объекта недвижимости. Чтобы избежать этой ответственности, лизинговые компании прописывают в договоре, что предмет лизинга выбирает сам лизингополучатель по заявке, оформленной по соответствующей форме.

Однако несмотря на эти недостатки (при изменении в законодательстве) лизинг является надежным механизмом инвестирования в объекты недвижимости.

ГЛАВА 12

КОМБИНИРОВАННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Привлечение кредитных ресурсов расширяет возможности предпринимательской организации, способствует росту отдачи собственного капитала.

12.1. Ипотечное кредитование жилой недвижимости

На сегодняшний день во всех постсоциалистических независимых государствах проблемы жилищного строительства и обеспечения населения жильем являются актуальными. В Узбекистане степень рождаемости и темпы роста населения очень высоки. В ближайшие 20-30 лет в общей структуре

населения доля молодежи до 22 лет составит более 50 процентов. Поэтому вопросу жилищного строительства особое внимание уделяет Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов. На решение этого вопроса также направлены ряд Указов Президента и Постановлений правительства. Примером является Постановление Президента Республики Узбекистан от 16 февраля 2005 года «О развитии рынка жилья и жилищного строительства» и Закон Республики Узбекистан от 4 октября 2006 № ЗРУ–58 «Об ипотеке».

В соответствии с этим Постановлением на базе двух банков, «Ўзуйжойжамғармабанк» и «Заминбанк» создан акционерный коммерческий «Ипотека-банк», который будет непосредственно выделять ипотечные кредиты под жилищное строительство.

«Ипотечный кредит» - это своеобразный экономический механизм, стимулирующий граждан на строительство и покупку жилья. Ипотечное кредитование полностью отвечают современным требованиям, финансовым нормам, формам долгосрочных банковских ссуд, выдаваемых под залог приобретаемого недвижимого имущества. Ипотечный кредит выдается физическим лицам для приобретения или строительства жилья.

Выгодность ипотечного кредитования заключается в том, что сроки выплаты кредита составляют достаточно длительный срок. В Постановлении Президента Республики Узбекистан «О развитии рынка жилья и жилищного строительства», в республике срок погашения ипотечного кредита установлен до 15 лет. (Этот срок в других государствах, где практикуется этот вид кредита, составляет обычно 6-8 лет). Кроме того, исходя из реальной обстановки, клиент имеет возможность дополнительно продлить сроки возврата средств. Это в определенной мере уменьшает риск заемщика.

Ещё одним отличием ипотечного кредита от других видов банковского кредитования, является возможность залога. Ипотек, как и все другие виды кредита возможна лишь тогда, когда оформлены соответствующие залоговые обязательства заемщика. Несмотря на то, что банк выдает необходимую сумму для приобретения жилья и заемщик оформляет договор купли-продажи на

своё имя, он не сможет вселиться в новую квартиру до тех пор, пока не оформит залоговое обязательство перед банком. Залогом для выдачи ипотечного кредита является именно та недвижимости, на приобретение которой собственно банк выдает деньги. Выгодность этого вида кредита для заемщика и банка также заключается в том, чтобы ни случилось, переживать по поводу заложенного имущества не стоит. Даже если в течение установленного срока заемщик не сможет рассчитаться с основной суммой долга, банк не станет требовать от него невозможного. В этом случае просто аннулируется заключенный договор с заемщиком, и квартира станет собственностью банка. Еще одна выгодность этого вида кредита заключается в том, что в случае неплатежеспособности владельца недвижимости в определенной период, достаточно вносить вовремя набегающие проценты от основного долга.

В рыночных условиях хозяйствования банковский кредит – один из основных источников заемных средств. Субъектами кредитных отношений в области банковского кредита применительно к сфере недвижимости являются все субъекты рынка недвижимости и сами банки. В кредитной сделке каждый субъект выступает одновременно и как кредитор, и как заемщик. *Кредиторами* являются субъекты, передающие свои временно свободные средства в распоряжение заемщика на определенный срок. *Заемщик* – сторона кредитных отношений, получающая средства в пользование и обязанная их возвратить в установленный срок. Например, застройщик, помещая свои средства на расчетный счет в банке, выступает в роли кредитора, а банк – в роли заемщика. Спрашивая у банка кредит, застройщик превращается в заемщика, а банк играет роль кредитора.

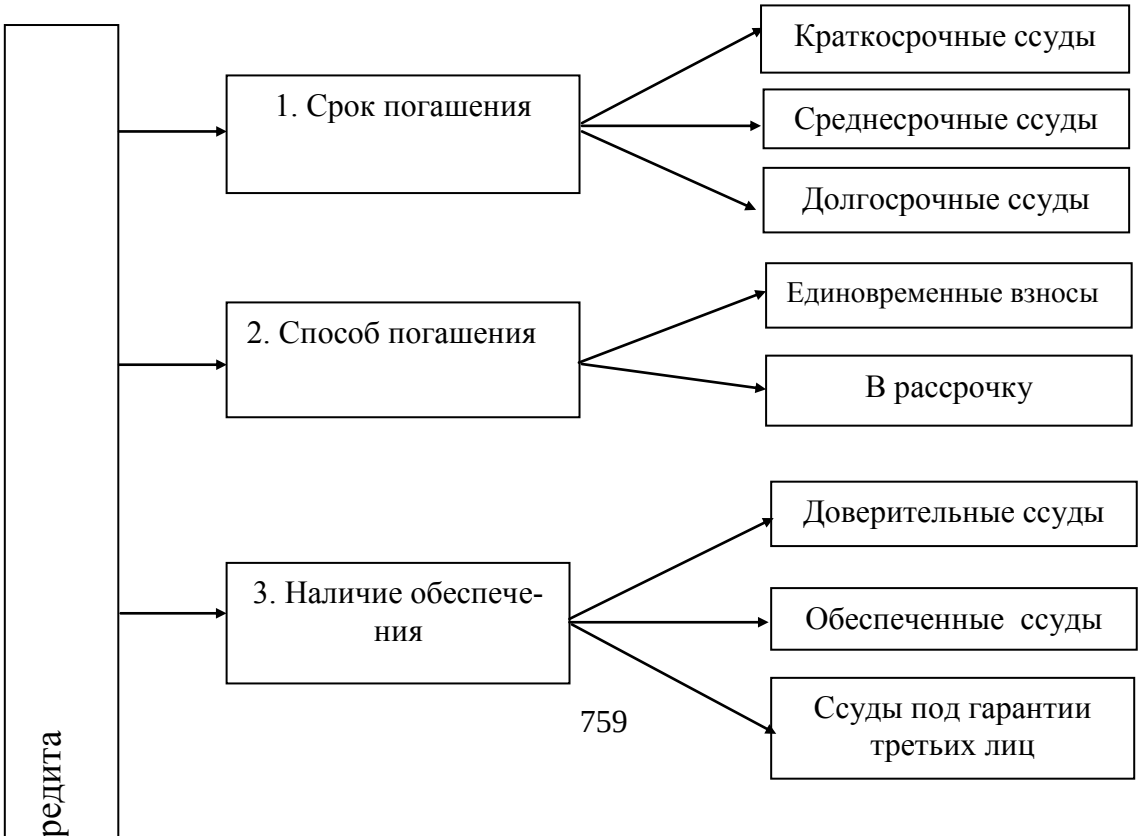
Существуют различные формы банковского кредита (рис.12.1).

Принципы кредитования представлены на рис. 12.2.

Законодательство Республики Узбекистан предусматривает выдачу кредитов под различные виды обеспечения важнейшие из них: залог имущества и имущественных прав, гарантии и поручительства третьих лиц, страхование

кредитного риска, переуступка в пользу банка требований и счетов заемщика, предоставление «связанных» кредитов.

Одним из наиболее часто используемых видов обеспечения является залог. Чаще всего используются при кредитовании субъектов рынка недвижимости, так называемый залог товарно-материальных ценностей, залог недвижимости (ипотека) и «связанные» кредиты.



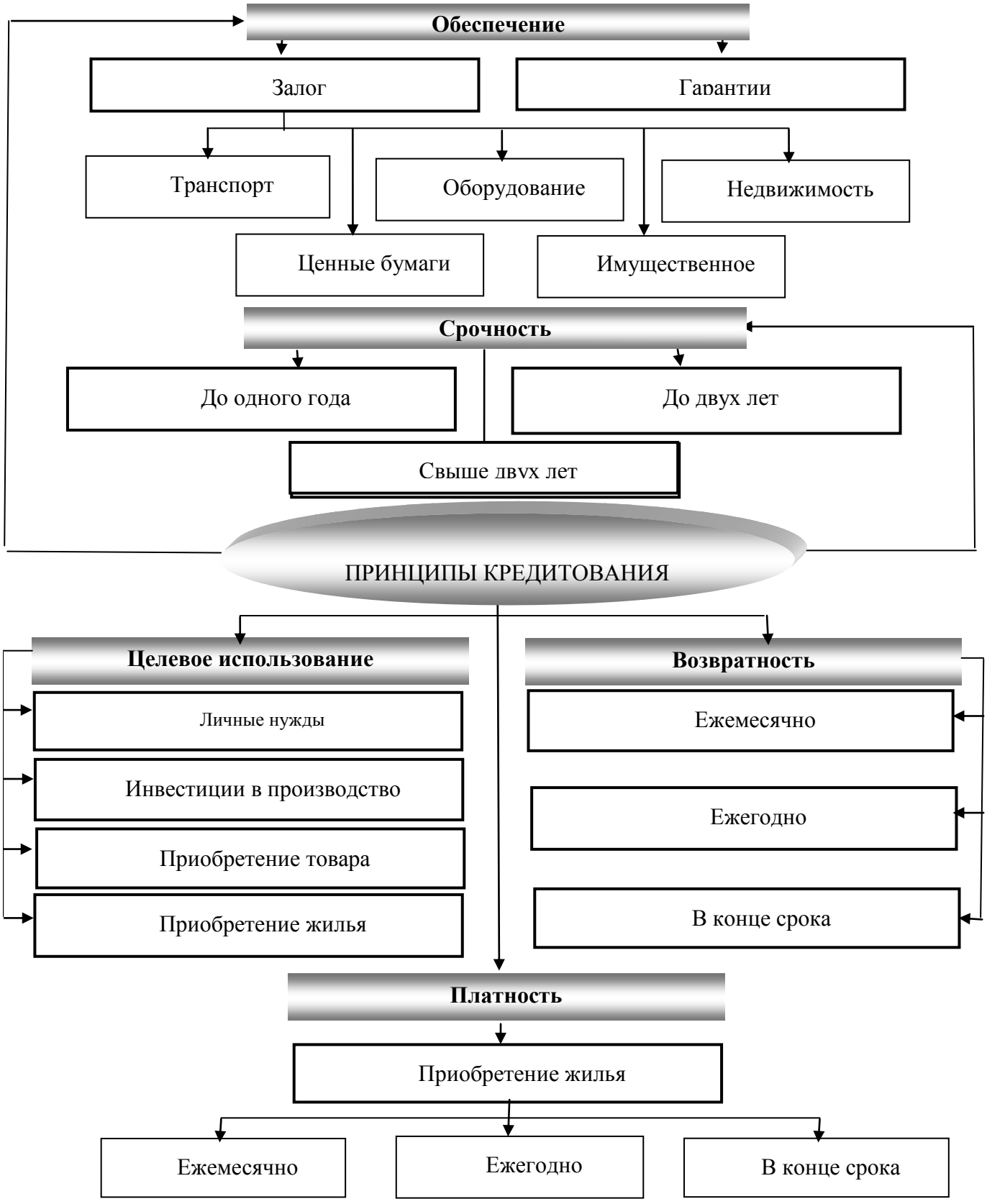


Рис. 12.2. Принципы кредитования

При обращении за кредитом в банк, клиентом которого организация не является, дополнительно предоставляются нотариально заверенные копии учредительных документов и образцы подписей первых лиц (рис.12.3).

Представленные документы анализируются службой кредитных инспекторов банка. По результатам анализа выносится заключение о возможности предоставления кредита. Заключение утверждается кредитным комитетом банка, после чего ссуда выдается на один из счетов в зависимости от принятой схемы кредитования.

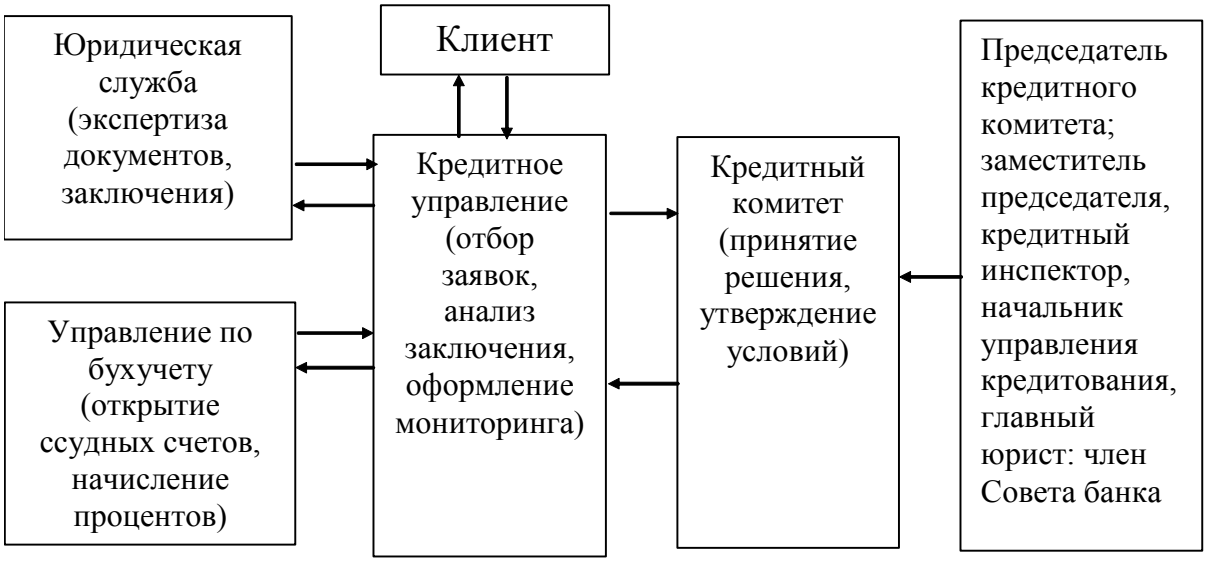


Рис. 12.3. Схема взаимодействия организации с банком по получению кредита

Залог определяется как имущество, либо другие ценности, служащие обеспечением займа. То есть залог является неким способом обеспечения обязательства, при котором залогодержатель (юридическое или физическое лицо, предоставившее предмет залога для обеспечения своего долга) имеет преимущественное право перед другими кредиторами удовлетворить свое требование из стоимости заложенного имущества.

Правовое регулирование залога отражено в ряде документов (рис.12.4).

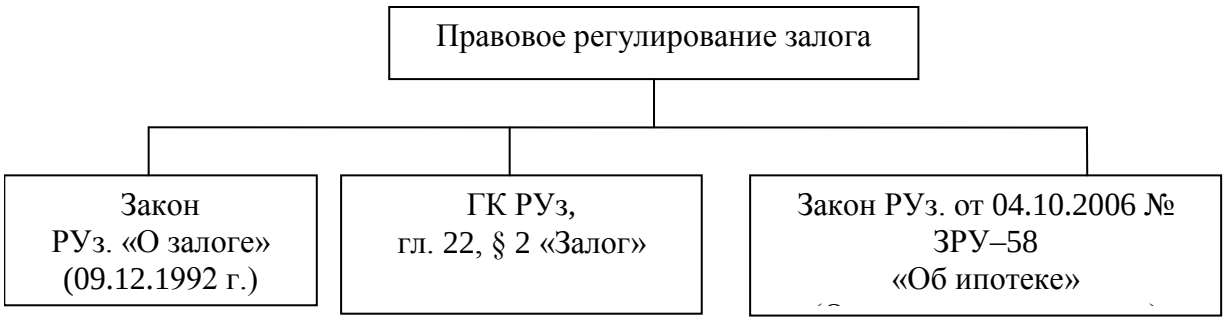


Рис. 12.4 Правовые документы, регулирующие залог

На залогодателя возлагаются обязанности:

страховать за свой счет предмет залога на его полную стоимость;

принимать меры по сохранению предмета залога, производить его капитальный и текущий ремонт;

уведомлять залогодержателя о сдаче предмета залога в аренду.

Перечень приведенных предметов (документов, имущества), могущих быть предметом залога, не может быть исчерпывающим. Законодательством предусмотрен и залог прав[1]. Это имеет особое значение для тех вещей, которые обладают ограниченной оборотоспособностью.

Предметом залога может быть также имущество, не существующее в натуре на момент заключения договора, например будущий урожай или здание, которое предстоит построить за счет кредита, обеспечением которого он выступает.

Чтобы определить, какое именно имущество может быть предметом залога, следует знать, какую обеспечительную функцию несет залог. Необходимым и основным признаком предмета залога является его «товарность»: в залог принимается только то, что законом не запрещено.

Перечень объектов, в отношении которых вследствие их исторической, культурной или иной ценности, либо по соображениям государственной безопасности, применение залога не допускается, устанавливается Кабинетом Министров Республики Узбекистан.

[1] Ст. 267 ГК РУз.

Залог отдельных видов имущества граждан, на которые не допускается обращение взыскания, может быть запрещен или ограничен в порядке, установленном законодательством.

В составе имущества, которое может быть использовано в качестве залога, деньги не обозначены, однако нет и запрета на залог денег. Валютные ценности могут быть предметом залога при выдаче кредитов клиентам. Эти операции могут производить банки, имеющие соответствующие лицензии.

В настоящее время предметом взыскания по долгам юридического лица признано все принадлежащее ему имущество, в том числе и основные средства. Предмет залога могут составлять и ценные бумаги: документы, удостоверяющие имущественное право, которое может быть реализовано только при предъявлении подлинного документа. Любая из ценных бумаг может стать предметом залога, если иное не предусмотрено законом. В качестве ценных бумаг выступают облигации, чеки, векселя, коносаменты, сберегательные сертификаты и др. Если предметом залога являются ценные бумаги, они могут быть переданы залогодержателю,либо третьим лицам, либо в депозит нотариальной конторы[1].

Залог – самый предпочтительный способ обеспечения обязательств, так как удовлетворение требований кредитора, обеспеченных залогом, не зависит от финансового положения должника, с которым связана возможность выплаты неустойки, и успешной деятельности поручителя, что обеспечивает выполнение им обязательств перед кредитором должника.

Залог – важнейший инструмент в правовом регулировании рыночных отношений и служит гарантией удовлетворения требований кредиторов за счет имущества должника; наличие такого имущества и составляет отличительную черту залога. Здесь кредитор (веритель) действует по принципу «верю не лицу, а вещи», т.е. имеет место реальный, а не личный кредит. Поэтому залогодате-

[1] Ст. 45 Закон РУз «О залоге» от 09.12.1992 г.

лем может быть как сам должник, так и действующее в его интересах третье лицо[1].

Залог обладает характерным свойством вещных прав – правом следования: право как бы следует за вещью. Где и в чьей бы собственности не находился предмет залога, он будет предметом залога до прекращения основного обязательства. В этом смысле вещь, либо иное имущество, переданное в залог, обременено залогом.

В узбекском законодательстве предусмотрены 2 основных вида залога: с передачей имущества залогодержателю (заклад)[2] и с оставлением имущества у залогодателя[3]. При первом виде залога залогодержатель сохраняет за собой по отношению к заложенному имуществу все 3 правомочия (владение, пользование, распоряжение). Владеть и пользоваться имуществом он должен так, чтобы не уменьшать его ценность, а распоряжаться – только при условии, что на приобретателя будет переведен долг с сохранением обеспечивающего долг залога. Распоряжаться заложенным имуществом он не может без согласия залогодателя.

При закладе возможности залогодателя, связанные с распоряжением заложенной вещью, ограничены: вещь остается у него под замком и печатью залогодержателя либо с наложением знаков, свидетельствующих о закладе.

При залоге с оставлением имущества у залогодателя, последний может использовать его в своей коммерческой, хозяйственной или иной деятельности. При этом он сохраняет все правомочия собственника с некоторыми ограничениями. Владеть и пользоваться предметом залога он может (по своему усмотрению) только в соответствии с его назначением. Доходы, полученные от заложенного имущества, принадлежат залогодателю. Возможна передача заложенного им имущества третьему лицу на хранение. Полномочия залогодержателя весьма широкие:

---

[1] Ст. 266 ГК РУз.

[2] Ст. 33-35 Закона РУз «О залоге».

[3] Там же, ст.36-42 .

он может проверить на месте наличие, объем, состояние, условия хранения заложенного имущества;

он имеет право по требованию от залогодателя принять меры для обеспечения сохранности предметов залога;

он может предупредить о прекращении посягательств на предмет залога;

он может потребовать от должника досрочного исполнения обеспеченного залогом обязательства, если предмет залога утрачен не по вине залогодержателя, а залогодатель его не восстановил, либо не заменил (с согласия залогодержателя) другим, равным ему по стоимости.

Кредитор сохраняет залоговое право даже в случае отчуждения имущества собственником в пользу третьих лиц. Однако залог не дает права собственности (владения или пользования) на заложенное имущество после нарушения должником своих обязательств, а служит средством удовлетворения основного требования кредитора из стоимости заложенного имущества.

Основные принципы залога сформулированы в XVIII в. юристом Д.И.Мейером.

Принцип специальности заключается в том, что в книгу заносят записи о правах, касающихся определенного имения, хотя так называемые общие ипотеки противны этому принципу, который также требует, чтобы каждому имению был отведен особый лист, т.е. чтобы записи производились не по именам собственников, а по имениям.

Принцип обязательности требует, чтобы некоторые права, касающиеся имения, непременно заносились в книгу и без записи не имели силы: например, закладная, не занесенная в книгу, никакой силы иметь не должна; на какие права распространяется эта обязанность – различными уставами решается поразному.

Принцип гласности – доступность ипотечной книги всем лицам, интересующимся ее содержанием, – одно из существеннейших условий ипотечной системы. Например, залогопринимателю чрезвычайно важно знать юридическое состояние имения, в частности степень его задолженности.

Принцип достоверности – подразумевает правильность и законность записей. Учреждения, заведующие ипотечными книгами, должны в каждом отдельном случае проверять законность акта, которым установлено право, подлежащее внесению.

Принцип бесповоротности заключается в том, что при определенных условиях запись сохраняет свою силу, несмотря на ее неправильность. Например, если установлено залоговое право в пользу лица, неправильно показанного в качестве собственника, то залог сохраняет свою силу, хотя бы суд и признал другое лицо собственником имения. За последним признается право требовать с лица, неправильно внесенного, вознаграждения за убытки.

Принцип старшинства гласит, что внесенные в книгу залоговые права осуществляются в порядке их внесения.

Все эти принципы вошли в современное залоговое законодательство.

Закладная – юридический документ о закладе (залоге) недвижимого имущества, который удостоверяет отдачу недвижимости в обеспечение обязательств под кредит (ссуду).

Обязательными лицами по закладной являются должник по обеспеченному ипотекой обязательству и залогодатель.

Закладная составляется залогодателем, а если он является третьим лицом, – также и должником по обеспеченному обязательству. Закладная выдается первоначальному залогодержателю после государственной регистрации органом ипотеки. Закладная является производным обязательством договора об ипотеке, если этот договор признан недействительным, то и закладная не имеет силы.

При передаче договора об ипотеке третьему лицу закладная также передается этому лицу. Это означает, что закладная «лежит» на недвижимости, а не на должнике, т.е. любой покупатель недвижимости получает вместе с ней и обязательства по закладной, в противном случае сделка будет признана ничтожной.

Залогодержатель вправе передать свои права по договору об ипотеке другому лицу, которое становится на место прежнего залогодержателя по этому же договору[1].

Уступка прав по договору об ипотеке, означающая и уступку прав по обеспеченному ипотечному обязательству, должна быть нотариально удостоверена и зарегистрирована в установленном порядке.

Закладная должна содержать[2]:

слово «закладная», включенное в название документа;

имя залогодателя и указание места его жительства либо его наименование и указание места нахождения, если залогодатель – юридическое лицо;

имя первоначального залогодержателя и указание места его жительства, либо его наименование и указание места нахождения, если залогодержатель – юридическое лицо;

название кредитного договора или иного денежного обязательства, исполнение которого обеспечивается ипотекой, с указанием даты и места заключения такого договора или основания возникновения обязательства;

имя должника по обеспеченному ипотекой обязательству (если должник не является залогодателем) и указание места его жительства, либо его наименование и указание места нахождения, если должник – юридическое лицо;

указание суммы обязательства, обеспеченной ипотекой, и размера процентов, если они подлежат уплате по этому обязательству, либо условий, позволяющих определить эту сумму и проценты;

указание срока уплаты суммы обязательства, обеспеченной ипотекой, либо, если эта сумма подлежит уплате по частям, – сроков (периодичности) соответствующих платежей и размера каждого из них, либо условий, позволяющих определить эти сроки и размеры платежей;

название и достаточное для идентификации описание имущества, на которое установлена ипотека и указание места нахождения такого имущества;

---

[1] Ст.34 Закон РУз №ЗРУ-58 «Об ипотеке».

[2] Ст. 16 Закон РУз №ЗРУ-58 «Об ипотеке ».

денежную оценку имущества, на которое установлена ипотека;

наименование права, в силу которого имущество, являющееся предметом ипотеки, принадлежит залогодателю, и органа, зарегистрировавшего это право, с указанием номера, даты и места государственной регистрации, а если предметом ипотеки является принадлежащее залогодателю право аренды, – точное название имущества, являющегося предметом аренды и срок действия этого права;

указание на то, что имущество, являющееся предметом ипотеки, обременено правом пожизненного пользования, аренды, сервитутом, иным правом, либо не обременено никаким из подлежащих государственной регистрации прав третьих лиц на момент государственной регистрации ипотеки;

подпись залогодателя, а если он является третьим лицом, также и должника по обеспеченному ипотекой обязательству;

указание даты выдачи закладной первоначальному залогодержателю.

Залогодержатель может передать права по закладной путем совершения на ней передаточной надписи в пользу другого лица (владельца закладной) и передачи закладной этому лицу. В передаточной надписи должно быть указано полное имя (наименование) лица, которому передаются права. Передаточные надписи, не содержащие такого указания (бланковые передаточные надписи), считаются ничтожными.

Законному владельцу закладной принадлежат все удостоверенные ею права, в том числе права залогодержателя и кредитора по обеспеченному ипотекой обязательству, независимо от прав первоначального залогодержателя и предшествующих владельцев закладной.

Надписи на закладной, запрещающие ее последующую передачу другим лицам, ничтожны.

В случае утраты закладной «законный владелец» должен доказать, что он действительно законный владелец закладной. Восстановление прав на утраченную закладную осуществляется:

на основании заявления лица, который значится залогодержателем в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество;

если утраченная закладная подтверждает факт установления всех передаточных надписей, совершенных на утраченной закладной, согласно ст. 21 Закона «Об ипотеке»;

на основании решения суда, вынесенного по результатам рассмотрения в порядке особого производства дела об установлении фактов, имеющих юридическое значение, согласно процессуальному законодательству РУз.

Дубликат должен полностью соответствовать утраченной закладной. Составитель дубликата несет ответственность за убытки, возникшие в связи с несоответствием дубликата утраченной закладной. Лицо, допустившее искажения при составлении дубликата закладной, обязано признать такой дубликат как правоустанавливающий документ и произвести исполнение прав по нему. Поэтому рекомендуется в договоре о залоге недвижимости (ипотеке) определить ответственность как за утрату закладной, так и за несоответствие дубликата утраченной закладной.

К закладной могут прикладываться различные документы, но если эти документы не названы с точностью, достаточной для их идентификации, и не сказано, что они являются ее неотъемлемой частью, то такие документы не обязательны для лиц, к которым права по закладной перешли в результате ее продажи, залога или иным образом[1]. Таким образом, приложения к закладной – это элементы самой закладной, которые также подлежат нотариальному удостоверению и государственной регистрации.

Наличие закладной у определенного лица означает, что это лицо (кредитор) имеет не только право на получение исполнения по определенному денежному обязательству, но и право залога на указанное в договоре об ипотеке (и закладной) имущество, т. е. владелец закладной обязан предъявлять закладную тому обязанному лицу (должнику или залогодателю), в отношении которого осу-

[1] Ст. 18 Закона РУз «Об ипотеке »

ществляется соответствующее право, по его требованию, если только при залоге закладной она не передана в депозит нотариуса.

В свою очередь, залогодержатель по исполнении обеспеченного ипотекой обязательства полностью обязан передать закладную залогодателю, а в случаях, когда обязательство исполняется по частям, – обеспечить должнику возможность сделать отметку на закладной об исполнении соответствующей части обязательства или удостоверить ее исполнение иным образом, достаточным для залогодателя и очевидным для возможных последующих владельцев закладной.

Когда в соответствии с законом закладная аннулируется, орган, осуществивший государственную регистрацию ипотеки, незамедлительно аннулирует ее путем проставления на лицевой стороне штампа «погашено» или иным образом, не допускающим возможности ее обращения, за исключением физического уничтожения закладной.[1]

Ипотечный кредит

Залог недвижимости с целью получения денежной ссуды – ипотечного кредита (кредита под закладную) – называется ипотекой[2]. Под этим термином подразумеваются: закладная, собственно ипотека и ипотечный кредит.

С юридической точки зрения ипотека состоит в обременении имущественных прав собственности на объекты недвижимости при их залоге.

С экономической точки зрения ипотека – рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости, позволяющий привлекать дополнительные финансовые средства для реализации любых проектов .

Ипотека – это такой вид залога недвижимости, при котором закладываемое имущество не передается в руки кредитора, а остается у должника (залогодателя) в его владении и пользовании[3]. Это означает, что залогодатель, отдавший

[1] Закон РУз «Об ипотеке» Глава 3.

[2] Термин «ипотека» (от греч. *hypotheke* – залог), по свидетельству историков, впервые появился в Греции в начале VIв. до н.э. и уже тогда был связан с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями. В. И. Даль определяет «ипотеку» как «залог, ручательство, поручительство залогом, обеспеченье» (см.: *Даль В*. Толковый словарь живого великорусского языка. – М.: ТЕРРА, 1995. Т.1. С.351).

[3] Ст.1 Закон РУз «Об ипотеке», ст.265 ГК РУз.

недвижимость в залог, уже не может быть полным собственником в прямом смысле слова, ибо отсутствует полная «триада» собственности: «владение, пользование и распоряжение», а имеются только «владение» и «пользование».

Ипотека может быть установлена в обеспечение обязательства по кредитному договору, договору займа или иного обязательства, в том числе обязательства, основанного на купле-продаже, аренде, подряде, другом договоре, причинении вреда.

Предметом ипотеки могут быть объекты недвижимости, права на которые зарегистрированы в установленном порядке (рис.12.5). Важно знать, что, если иное не предусмотрено договором, вещь, являющаяся предметом ипотеки, считается заложенной вместе с ее принадлежностями как единое целое[1].

[1] Ст.6 Закон РУз «Об ипотеке»..

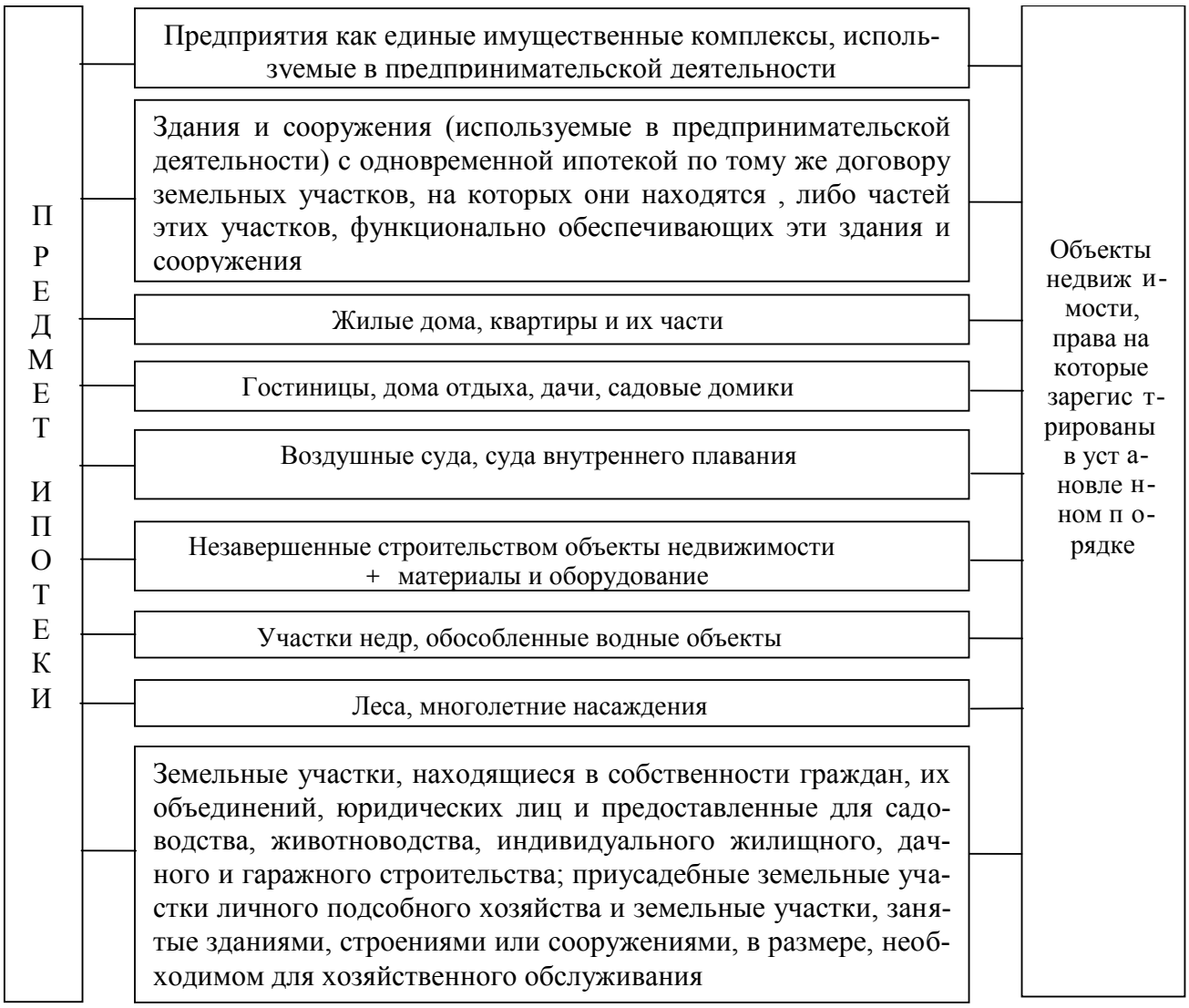


Рис. 12.5. Предметы ипотеки

Все объекты недвижимости непосредственно связанные с землей, могут быть предметом ипотеки при соблюдении условия: «Ипотека предприятий, зданий или сооружений допускается только с одновременной ипотекой по тому же договору земельного участка, на котором они находятся»[1].

Правила об ипотеке недвижимого имущества соответственно применяются к залогу прав арендатора по договору об аренде такого имущества (право аренды), но только с согласия арендодателя.

Допускается ипотека имущества, находящегося в общей, либо в общей долевой собственности (при наличии письменного согласия собственников).

[1] Ст.57, 58 Закон РУз “Об ипотеке”.

Имущество, которое в соответствии с узбекским законодательством не может быть предметом ипотеки, представлено на рис. 12.6.

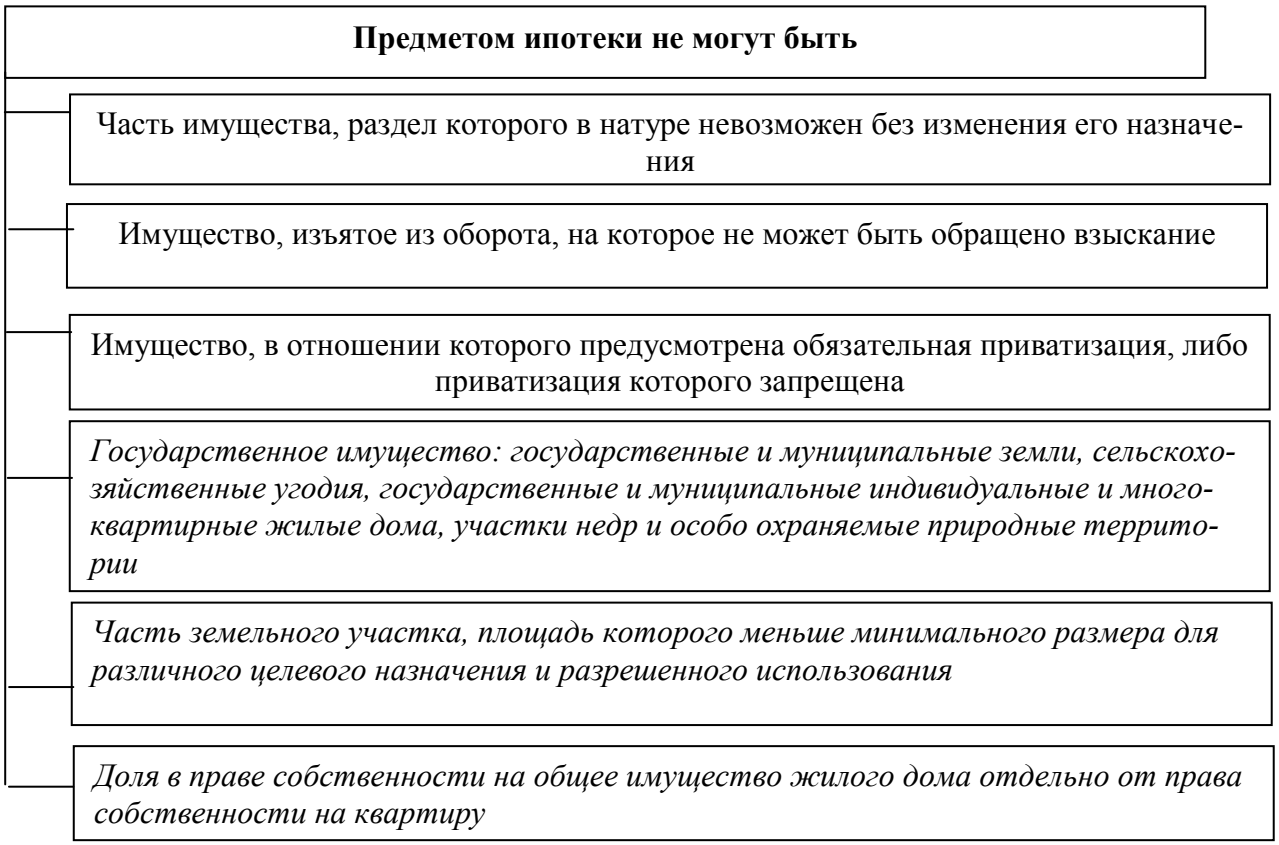


Рис. 12.6. Имущество, которое не может быть предметом ипотеки

Договор об ипотеке заключается по общим правилам ГК РУз, а также в соответствии с положениями настоящего Государственного закона[1].

В договоре об ипотеке должны содержаться понятия: сведения, предмет ипотеки, его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого ипотекой. Предмет ипотеки определяется в договоре указанием его наименования, местонахождения и достаточным для идентификации этого предмета описанием.

В договоре об ипотеке должны быть указаны право, в силу которого имущество, являющееся предметом ипотеки, принадлежит залогодателю, и наименование органа государственной регистрации прав на недвижимое имущество, зарегистрировавшего это право. Если предметом ипотеки является принадле-

[1] Ст.10 Закона РУз «Об ипотеке ».

жащее залогодателю право аренды, арендованное имущество должно быть определено в договоре так, как если бы оно само являлось предметом ипотеки, и должен быть указан срок аренды.[1]

Обязательство, обеспечиваемое ипотекой, должно быть названо в договоре об ипотеке с указанием его суммы, основания возникновения и срока исполнения.

Если права залогодержателя удостоверяются закладной, на это обстоятельство в обязательном порядке указывают в договоре ипотеки. Договор об ипотеке должен быть нотариально удостоверен, зарегистрирован в поземельной книге по месту нахождения предприятия, строения, здания или другого объекта. Орган, осуществляющий государственную регистрацию залога предприятия в целом, обязан передать сведения о регистрации залога органам, ведущим поземельную книгу.

Договор, в котором отсутствуют обязательные данные, не подлежит нотариальному удостоверению и государственной регистрации в качестве договора об ипотеке[2]. Несоблюдение правил о нотариальном удостоверении и государственной регистрации договора об ипотеке, влечет за собой его недействительность. Такой договор считается ничтожным во всех случаях. Договор об ипотеке считается заключенным и вступает в силу с момента его государственной регистрации.

В ст. 10 Закона сказано, что при включении соглашения об ипотеке в кредитный или иной договор, содержащий обеспечиваемое ипотекой обязательство, форма и государственная регистрация этого договора должны соответствовать требованиям, установленным для договора об ипотеке. Это означает, что все заключаемые в последующем «дополнительные соглашения» или «соглашения» к уже действующему договору займа о залоге недвижимости, подлежат нотариальному удостоверению и госрегистрации, в противном случае они ничтожны.

---

[1] Там же, ст.10.

[2] Ст. 10 и 13 Закон РУз «Об ипотеке».

Если в договоре об ипотеке указано, что права залогодержателя удостоверяются закладной, вместе с договором нотариусу представляется закладная. Нотариус делает на ней отметку о времени и месте нотариального удостоверения договора об ипотеке, нумерует и скрепляет печатью листы закладной.

Оценка предмета ипотеки определяется в соответствии с законодательством РУз. по соглашению между залогодателем и залогодержателем, с соблюдением при ипотеке земельного участка Закона и указывается в договоре об ипотеке в денежном выражении.

Право залога на заложенное имущество возникает с момента заключения договора об ипотеке, а если обязательство, обеспечиваемое ипотекой, возникло позднее – с момента возникновения этого обязательства. Имущество, заложенное по договору об ипотеке, считается обремененным ипотекой с момента возникновения права залога[1].

При заключении договора об ипотеке залогодатель обязан в письменной форме предупредить залогодержателя обо всех известных ему к моменту государственной регистрации договора правах третьих лиц на предмет ипотеки (правах залога, пожизненного пользования, аренды, сервитутах и др.). Неисполнение этой обязанности дает залогодержателю право потребовать досрочного исполнения обеспеченного ипотекой обязательства, либо изменения условий договора.

Последующая ипотека[2] допускается, если она не запрещена предшествующим договором об ипотеке того же имущества, действие которого не прекратилось к моменту заключения последующего договора[3]. Если в предшествующем договоре об ипотеке предусмотрены условия, на которых может быть заключен последующий договор, эти условия должны соблюдаться.

При множественности последующих ипотек (множественности лиц в обязательстве) существует субординация ипотеки и соответственно очередность залогодержателей.

---

[1] Закон РУз «Об ипотеке» ст. 10.
[2] Гл. 5 Закон РУз «Об ипотеке».
[3] Там же, ст. 29.

Последующая ипотека обязательно регистрируется.[1] В последующем договоре об ипотеке делаются необходимые отметки обо всех регистрационных записях о предшествующих ипотеках того же имущества. В свою очередь, в эти записи вносится *отметка о последующей* ипотеке.

Имущество может закладываться несколько раз – это перезаклад, или так называемые вторые (третьи), либо младшие, последующие, субординированные ипотеки (существуют и другие названия) с получением вторичного (последующего) кредита и созданием вторичного (последующего) залогового права.

Обычно цель второй ипотеки – получение дополнительного кредита, что возможно в основном при существенном повышении стоимости недвижимости с момента оформления первой закладной или при погашении большей части кредитного долга.

При этом общая сумма двух объявленных кредитов, как бы они ни рассчитывались, обычно не превышает 80–85% новой продажной стоимости объекта залога.

Залогодатель сохраняет право пользования заложенным имуществом в соответствии с его назначением, не допуская его ухудшений и уменьшения стоимости сверх того, что вызывается нормальным износом. Залогодатель вправе извлекать из имущества, заложенного по договору об ипотеке, плоды и доходы. Залогодержатель не приобретает прав на эти плоды и доходы, если иное не предусмотрено договором[2].

Никто не вправе ограничивать право залогодержателя пользоваться этим имуществом. Залогодержатель как собственник, сдавший свое имущество в залог, ипотеку, обладает ограниченными правами: он только владеет и пользуется заложенным имуществом до того момента, пока не исполнит обязательство, обеспеченное залогом, т.е. пока «не выкупит» обратно свое имущество. Несмотря на это, залогодатель обязан нести бремя содержания и защиты имущества, если иное не предусмотрено законом или договором.

---

[1] Закон РУз «Об ипотеке», ст. 31 .

[2] Закон РУз «Об ипотеке», ст. 22 .

Залогодержатель вправе проверять по документам и фактическое наличие, состояние и условия содержания имущества, заложенного по договору об ипотеке. Это право принадлежит залогодержателю и в том случае, если заложенное имущество передано залогодателем на время во владение третьих лиц.

Осуществляемая проверка, однако, не должна мешать использованию заложенного имущества залогодателем или другими лицами, во владении которых оно находится.

При грубых нарушениях залогодержателем своих обязанностей, создающих угрозу утраты или повреждения заложенного имущества[1], залогодатель вправе потребовать досрочного прекращения залога.

Участники ипотечного кредитования.

Рассмотрим основных участников рынка долгосрочного ипотечного жилищного кредитования.

Залогодатели (заемщики) – физические или юридические лица, предоставившие недвижимое имущество в залог для обеспечения своего долга. К ним предъявляется ряд требований: надежность и платежеспособность, добровольное предоставление в залог недвижимого имущества, способность внести авансовые платежи.

Ипотечные кредиторы (залогодержатели) – юридические лица, выдающие кредиты под залог недвижимого имущества. К ним относятся банки, фонды и другие кредитные учреждения, с которыми залогодатели заключают договор о предоставлении ипотечного кредита. Ипотечные кредиторы обслуживают ипотечные кредиты в течение всего срока действия договора.

Основными функциями кредитора являются: предоставление ипотечного кредита на основе оценки платеже-и кредитоспособности заемщика в соответствии с требованиями и условиями кредитования; оформление кредитного договора и договора об ипотеке; обслуживание ипотечных кредитов.

Ипотечные банки – учреждения, которые специализируется на выдаче долгосрочного кредита под залог недвижимости. Такие банки выдают ссуды не

[1] Глава 4 Закона РУз «Об ипотеке».

только на жилищное, но и на производственное строительство. У этой схемы есть свои плюсы и минусы (рис.12.7). В целом кредитование жилья через ипотечные банки осуществляется по схеме, представленной на рис.12.8.

Существует несколько технологий ипотечного кредитования, которые различаются порядком начисления платежей по процентам и по возврату кредита. Основными видами ипотечных кредитов являются:

постоянный ипотечный кредит, который предусматривает ежемесячные равновеликие выплаты, которые включают платежи по погашению долга и платежи по процентам;

Рис. 12.7. Преимущества и недостатки ипотечного кредитования для банков

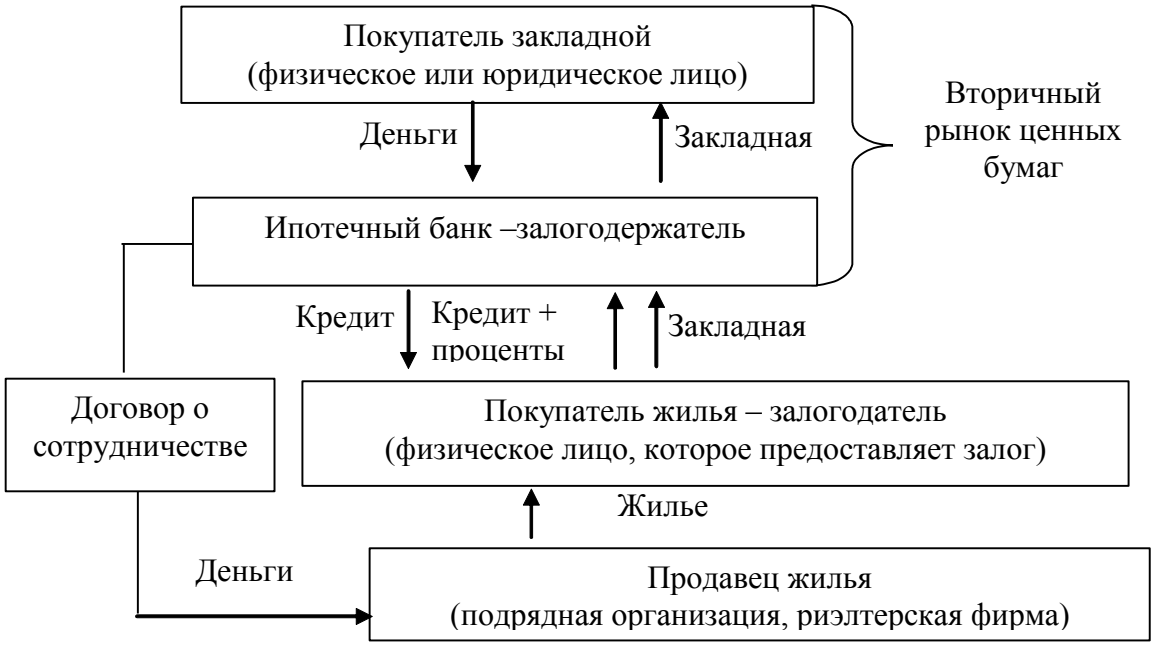


Рис. 12.8. Схема кредитования через ипотечный банк

кредит с фиксированным платежом, предусматривающий ежемесячные равновеликие платежи в счет погашения суммы кредита и проценты на оставшуюся сумму долга;

кредит с переменной ставкой процента, изменяемой в зависимости от ситуации на финансовом рынке;

кредиты с «шаровым платежом», при которых основная нагрузка выплат по кредиту предусматривается в последние месяцы кредитования;

кредиты с нарастающими платежами, предусматривающие постепенное возрастание суммы ежемесячных платежей к концу срока кредитования.

Продавцы жилья — ими могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе подрядные строительные организации и риелторские фирмы.

Государственные органы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним выполняют государственную регистрацию прав на недвижимость и сделок с нею.

Регистрация ипотеки осуществляется на основании заявления залогодателя, либо залогодержателя о государственной регистрации: а) сделки; б) обременения (ограничения) – ипотеки и оплаты государственной пошлины.

В соответствии со ст.57 Закона РУз. «Об ипотеке» ипотека индивидуального жилого дома (здания, сооружения) допускается только с одновременной ипотекой по тому же договору земельного участка, на котором находится этот жилой дом, либо части этого участка, функционально обеспечивающей закладываемый объект, либо принадлежащего залогодателю права аренды этого участка или его соответствующей части.

В подавляющем большинстве случаев приобретаемая за счет ипотечного кредита недвижимость является объектом вторичного рынка жилья. Однако в последнее время ипотека активно выходит и на первичный рынок жилья.

Страховые компании осуществляют страхование заложенной недвижимости, а также при необходимости жизни и трудоспособности залогодателя, права собственности на квартиру. Они бывают как государственные, так и лицензированные негосударственные.

Оценщики производят профессиональную оценку сданного под залог недвижимого имущества. Существуют независимые оценщики и оценочные агентства.

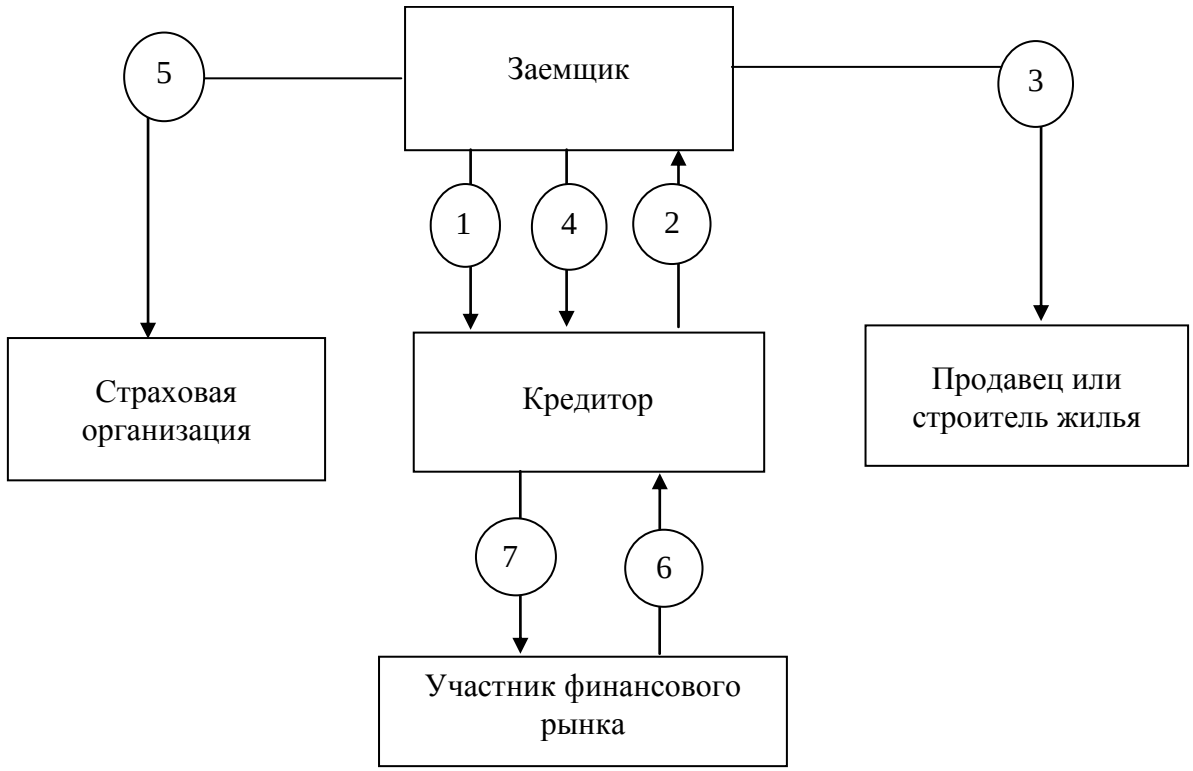
Поручители – физические и юридические лица, поручившиеся за залогодателя и несущие имущественную ответственность по его обязательствам. Если ипотечное кредитование ведется через фонд, поручитель заключает договор поручительства с этим фондом. Участие поручителя в механизме ипотечного кредитования повышает вероятность возврата денежных средств и обеспечивает устойчивость и непрерывность процесса финансирования.

Инвесторы – юридические и физические лица, приобретающие обеспеченные ипотечными кредитами ценные бумаги, эмитируемые кредиторами или ипотечными агентствами. К их числу могут относиться инвестиционные банки, страховые компании, пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и др.

Схемы ипотечного кредита

В современном мире сложились две основные схемы ипотеки жилья. Рассмотрим основные из них подробнее:

1. *Одноуровневая схема ипотечного кредитования* (*немецкая модель*). В данной модели выделяют два общих типа схем кредитования: связь заемщика и кредитора при помощи ипотечных банков и ссудно-сберегательных учреждений. Количество обслуживающих организаций – минимально, как правило, это только страховая организация (рис 12.9). Срок кредитования составляет от 10 до 12 лет. Все ставки и выплаты кредита являются фиксированными и равномерными.



1– накопительный вклад; 2 – ипотечный кредит; 3 – оплата жилья по договору купли-продажи или договору подряда (собственный и заемный капитал); 4 – возврат ипотечного кредита и процентов по нему; 5 – страховая премия по договору страхования заложенного имущества; 6 – доход с продажи ценных бумаг (закладных листов); 7 – доход по ценным бумагам (закладным листам) и их погашение

Рис. 12.10. Порядок движения финансовых потоков при одноуровневой схеме ипотечного кредитования:

При реализации данной модели предусмотрено заключение следующих основных видов договоров:

между заемщиком и кредитором – договор о накопительном жилищном вкладе, а затем – кредитный договор и договор об ипотеке;

между заемщиком и страховой организацией – договор страхования заложенного жилья;

между заемщиком и продавцом (строителем) – договор купли-продажи жилья.

Проблема ресурсного обеспечения кредитов решается ипотечными банками следующим образом: помимо краткосрочных средств (депозитных вкладов граждан, займов, средств на счетах граждан) привлекаются и долгосрочные денежные ресурсы, получаемые за счет долгосрочных займов, продажи собственных ценных бумаг (облигаций, сертификатов и других, обеспеченных выданными кредитами).

Для кредитора возможно рефинансирование ипотечных кредитов за счет выпуска ценных бумаг – закладных листов и тем самым минимизирование возможных рисков. Процент выплаты дохода по закладным листам практически соответствует проценту по ипотечному кредиту с небольшой разницей на покрытие расходов и получение прибыли.

Кроме того, кредитор регулирует весь процесс ипотечного кредитования заемщика, исходя лишь из собственных интересов. Этим объясняется возможность заемщика получить низкий процент и удешевить ипотечный кредит.

Отметим, что кредитное учреждение не может осуществлять никаких активных операций, кроме предоставления кредитов вкладчикам. Тем самым снижается рискованность ипотечных кредитов, ибо они выдаются заемщикам, которые формально подтвердили свою кредитоспособность, а также способность в течение длительного срока ежемесячно осуществлять фиксированные платежи, приблизительно равные ежемесячным платежам по ипотечному кредиту.

2. *Двухуровневая схема ипотечного кредитования* (*американская модель*). В этой модели кроме заемщика и кредитора участвуют посредник (ипотечное агентство) и/или участник финансового рынка (ипотечная финансово-

инвестиционная компания), которые действуют на вторичном рынке закладных.

Чтобы быстрее вернуть средства, затраченные на выдачу ипотечного кредита, кредитор может продавать ипотечные кредиты ипотечному агентству или ипотечной финансово-инвестиционной компании, которые, таким образом, рефинансируют кредит. После покупки они немедленно возмещают кредитору выплаченные заемщику средства и взамен просят переводить получаемые им от заемщика ежемесячные выплаты за вычетом прибыли (маржи) кредитора. Величину ежемесячных выплат, т.е. ставку, по которой посредник или участник финансового рынка обязуется покупать ипотечные кредиты, они устанавливают самостоятельно на основании требований инвесторов к доходности соответствующих финансовых инструментов.

Таким образом, кредитное учреждение получает доход на переуступке закладных и комиссионные за их обслуживание. Ипотечная финансово-инвестиционная компания получает доход за счет дополнительной эмиссии первичных закладных, цель которой состоит в качественном преобразовании ценных бумаг в наиболее ликвидный вид, посредством группирования закладных в ипотечные пулы по сходным характеристикам (виду недвижимости, процентной ставки, срокам кредитования и.т.д.).

Процентная ставка по использованию ипотечного кредита варьирует от 7 до 20%. Сумма кредита может составлять 75–90% от стоимости закладываемого жилья, 80–90% от стоимости приобретения или строительства жилья. Срок кредитования обычно составляет от 15 до 30 лет.

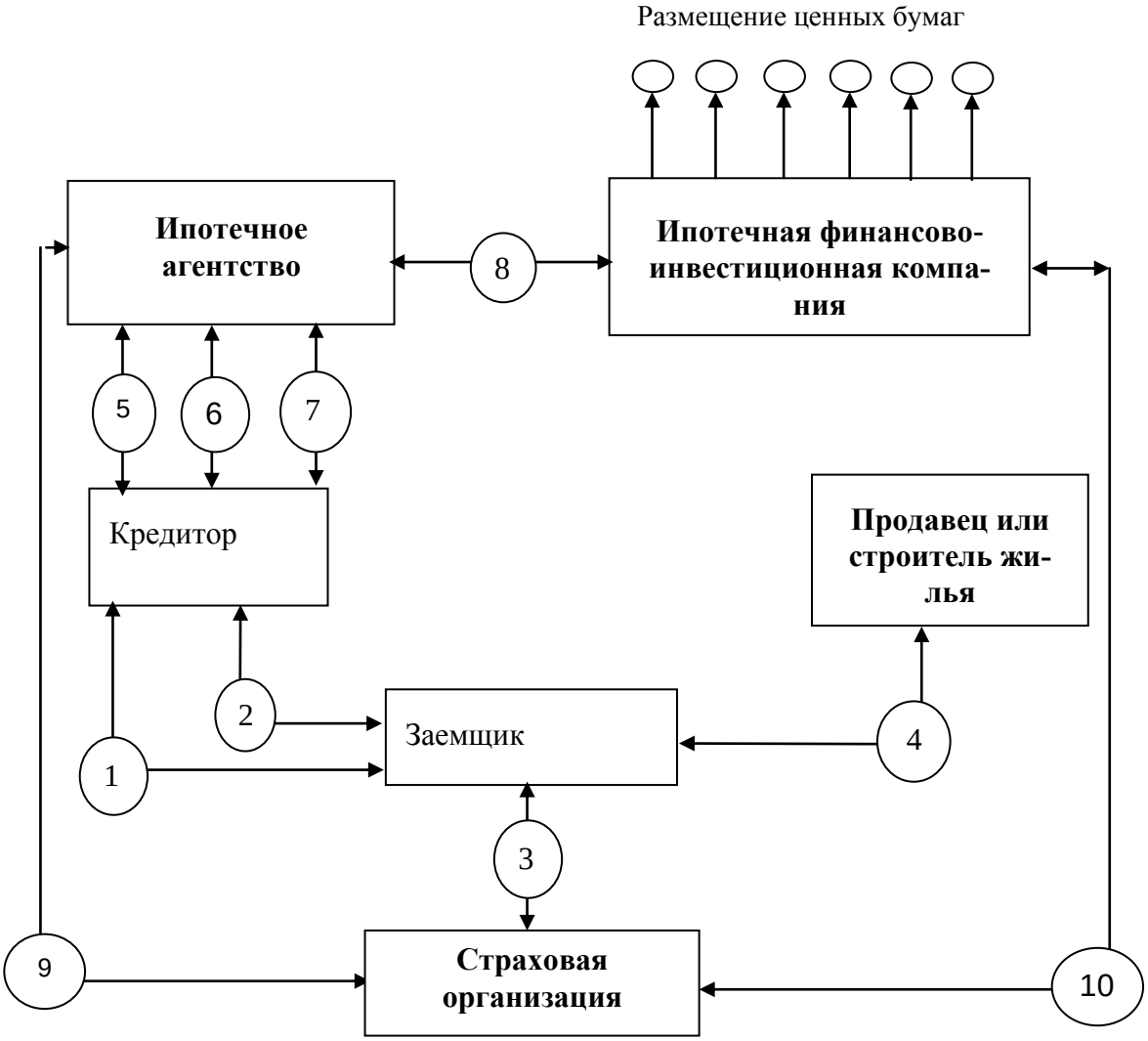
При двухуровневой модели ипотечного кредитования:

1) заключаются кредитный договор и договор об ипотеке основных участников – заемщика и кредитора (рис 12.10);

2) после получения кредита заемщик заключает договор купли-продажи жилья с продавцом или его строителем, после чего число участников увеличивается, что ведет к минимизации рисков основных участников. Со страховой орга-

низацией заключаются договора страхования предпринимательского риска и заложенного жилья;

3) на вторичном ипотечном рынке между кредитором и ипотечным агентством заключаются соглашение об уступке прав требования по ипотечным кредитам, а также договор доверительного управления приобретенными правами требований. Это позволяет кредитору продолжать четко контролировать заемщика, получать комиссионные за обслуживание кредита, а на средства, полученные от агентства, расширять кредитные операции.



1 – кредитный договор; 2 – договор об ипотеке; 3 – договор страхования заложенного жилья; 4 – договор купли-продажи жилья или договор подряда; 5 – генеральное соглашение кредитора и ипотечного агентства; 6 – агентский договор, определяющий права и обязанности сторон в процессе исполнения кредитором агентских функций по обслуживанию ипо-

течных кредитов; 7 – договора переуступки прав требований по ипотечным кредитам; 8 – договор о порядке осуществления операций с ценными бумагами ипотечного агентства; 9 – договор страхования предпринимательского риска; 10 – договора купли-продажи ценных бумаг

Рис. 12.10. Договорные отношения при двухуровневой схеме ипотечного кредитования:

12.2. История развития ипотечного кредита

Анализ мирового опыта показывает, что ипотечный кредит имеет долгое историческое развитие. В исторических источниках имеются факты подтверждающие, что этот вид кредита использовался еще в древних Афинах.

В России учреждения, выдающие кредиты ипотечного направления, впервые появились в середине XVIII века. В 1754 г. императрица Елизавета учредила государственный банк, который выдавал дворянам ссуды под залог населенных имений. Из-за злоупотреблений, возникших в 1762 г., банк был закрыт по указу Петра III. По манифесту Екатерины II в 1772 г. в Москве и Санкт-Петербурге были основаны сохранные казны, которые играли роль земельных банков, а в 1786 г. был создан Государственный заемный банк. Эти учреждения позволяли решить задачу земельного кредита и урегулировать денежное обращение.

До 60-х гг. XIX в. кредитная система приносила убытки государственной казне из-за низкой эффективности кредитования под залог земли. В конце 50-х – начале 60-х гг. XIX в. была предпринята банковская реформа, которая сделала ипотечное кредитование хорошо отлаженным финансовым рынком страны, приносящим стабильный доход.

С начала 70-х гг. XIX в. в России действовало 11 акционерных ипотечных (земельных) банков. Их роль в развитии кредитной системы и как следствие взлет российской экономики к 1913 г. до сих пор недостаточно пропагандировались, хотя именно акционеры этих банков проводили масштабные операции с

землей и недвижимостью. В годы Октябрьской революции ипотечные банки в России были полностью ликвидированы.

В 1873 г. был основан Центральный банк Российского поземельного кредита. Он приобретал выпускаемые провинциальными банками закладные листы, выдавая им свои собственные. Закладные листы Центрального банка Российского поземельного кредита являлись высоконадежными ценными бумагами и поддерживали действия провинциальных земельных банков.

По российскому законодательству XIX в. на одной территории не могли действовать одновременно более двух земельных банков, чтобы не создавать ненужной конкуренции.

На Государственный крестьянский поземельный банк (основан в 1882 г.) была возложена задача ссужать крестьян деньгами для покупки помещичьей земли. Банк выдавал ссуды на срок до 35 лет. За 1883–1895 гг. было выдано 15 тыс. ссуд на общую сумму 82 млн. руб. При его участии было продано и куплено 2,4 млн. десятин земли, в основном помещичьей.

За 1886–1905 гг. Государственный банк купил около 1 млн. десятин земли на сумму 67 млн. руб. и выдал на 410 млн. руб. ссуд, за счет которых крестьянами было куплено 5,9 млн. десятин земли.

Государственный дворянский земельный банк (основан в 1885 г.) поддерживал помещичье землевладение путем выдачи дворянам ипотечных ссуд сроком на 66 лет в размере 60% от стоимости дворянских имений. Банк оказал помещикам финансовую поддержку, выдав в 1887 г. ссуды на 69 млн. руб., а в 1890 г. – свыше 600 млн. руб.

В Москве работало 8 основных государственных банков. Московский земельный банк в поддержку ипотеки в 1891 г. организовал Московское домовладельческое общество для контроля за недвижимостью. В случае «неисправности» должника, его владения переходили в собственность этого общества. С 1912 г. основным координатором по ипотеке стал Московский народный банк.

Большой популярностью пользовались ссудо-сберегательные и ссудные товарищества. В первом десятилетии XX в. они объединили интересы 8 млн. человек.

Частную ипотеку возглавляли 10 акционерных земельных банков, они выдавали ссуды под землю и городскую недвижимость на четко определенной территории, а также предоставляли кредит в виде реализуемых на бирже закладных листов (особого рода ценных бумаг, действовавших на ипотечном рынке и имевших колеблющийся курс). В случае «неисправности» должника, его имущество продавалось с публичных торгов. Акции и закладные листы ипотечных банков были самым актуальным средством помещения капиталов для российских предпринимателей и рантье[1].

Ипотечный кредит, как экономический механизм, себя показал в тридцатые годы прошлого века. В период экономического кризиса капиталистического мира, случившегося после краха Нью-Йоркской фондовой биржи, для улучшения социального положения работников, оставшихся без работы и для стабилизации экономики страны, американские ученые предложили распространить ипотечное кредитование. В 1938 году государственная власть Америки приняла нормативный акт о выдаче ипотечного кредита за счет государственного сектора (бюджета). В США процесс налаживания механизма и создания правовой нормативной базы для ипотечного кредитования составил около тридцати лет. Только в 70-годы ипотечный кредит ярко себя показал как экономический механизм капитализации средств банков, а также аккумулирующий денежные средства населения.

Можно сказать что, к 1980 году ипотека широко применялась во всех развитых странах мира. Например, появились такие системы как «Фени Мей» в США, «Mortgage» («залог» по анг.) в Великобритании, «Grundschuld» («Ипотека»- по нем.).

На сегодняшний день в США 80%, в развитых странах Европы 60% всех операций, связанных с приобретением недвижимого имущества, осуществля-

[1] *Цылина Г. А*. Ипотека: жилье в кредит. – М.: Финансы и статистика, 2001. 168 с.

ются посредством ипотечных кредитов. В настоящее время ипотечная система широко применяется в юго-восточных странах Европы, таких государствах, как Словакия, Чехия, Польша, Румыния, в Азиатских странах и в Австралии.

В условиях рыночной экономики ипотеку можно считать самым эффективным механизмом для решения жилищной проблемы и капитализации средств банков. Здесь можно отметить особенность ипотеки как системы аккумулирующей средства заемщика. Заемщик ипотеки получает возможность в течение длительного времени накопить свои доходы, причем имея свою собственную жилплощадь.

Поэтому, в постсоциалистических странах в условиях перехода к рыночным отношениям возникла необходимость формирования псевдоипотечных схем, в которых сочетались элементы классических схем ипотечного кредитования.

Например, в России были разработаны различные программы ипотечного кредитования. К их числу можно отнести программы, разработанные акционерным обществом «Корпорация “Жилищная инициатива”» совместно со Сбербанком России и Госстрахом России предусматривают несколько схем ипотечного кредитования жилищного строительства:

1. «*Форвард-кредитинвест*». Эта схема была рассчитана на коммерческих застройщиков (юридических лиц), которые осуществляют строительство жилья с целью его дальнейшей продажи состоятельным клиентам, включая коммерческие структуры. Предметом залога в этом случае являлся сам строительный объект. Оформление залога и выдача кредита осуществляются при этом поэтапно, по мере строительства объекта.

2. «*Ретрокредитинвест*». Данная схема была предназначена для граждан, желающих улучшить свои жилищные условия. Кредит выдавался под залог существующей квартиры и только в том случае, если ее рыночная стоимость была выше затрат по строительству новой.

3. «*Фьючерсинвест*». Эта схема предназначалась для граждан, не желающих закладывать свои объекты недвижимости. По ней были возможны два варианта:

квартира продавалась с аукциона с условием отсрочки выселения до окончания строительства нового жилья. Бывший собственник жилья самостоятельно вкладывал вырученные от продажи квартиры деньги в строительство объекта, принимая на себя финансовый риск и оплачивая счета инвестора-застройщика;

собственник жилья поручал продажу старого жилья и строительство нового инвестору-застройщику, перекладывая на последнего все финансовые риски нестабильности окончательной цены нового строительства.

4. «*Комбинвест*». В основу этой программы положена комбинированная схема организации процесса инвестирования жилья через систему жилстройсбережений и долевого инвестирования этих сбережений в конкретные объекты и предоставление соответствующего жилья гражданам.

12.3. Порядок получения ипотечного кредита на жилищное строительство, реконструкцию и приобретение жилья в Республике Узбекистан

12.3.1. Порядок получения и использования ипотечного кредита

Порядок получения и использования ипотечного кредита в жилищном строительстве и приобретения жилья в Республике Узбекистан на сегодняшний день осуществляется в соответствии с «Положением ипотечного кредитования жилищного строительства, реконструкции и приобретения жилья» принятым Постановлением №2 Кабинета Министров Республики Узбекистан от 3 октября 2007 года.

Ипотечные кредиты выдаются коммерческими банками на условиях возвратности, платности, обеспеченности и срочности на следующие цели:

возведение и реконструкцию индивидуального жилого дома с соблюдением установленных норм и правил строительства на основе индивидуального и типового проекта, согласованного в установленном законодательством порядке;

приобретение индивидуального жилого дома или квартиры в жилом многоквартирном доме.

Коммерческими банками ипотечные кредиты выдаются за счет: льготных кредитных линий Фонда поддержки ипотечного кредитования;

кредитных линий, в том числе льготных, грантов и инвестиций международных и зарубежных финансовых институтов, предоставленных для ипотечного кредитования;

из собственных и привлеченных средств коммерческих банков.

Ипотечное кредитование осуществляется под ипотеку: возводимого жилого дома вместе с земельным участком; индивидуального жилого дома или квартиры в многоквартирном доме, приобретаемых за счет ипотечного кредита и переходящих в собственность заемщика в установленном порядке;

индивидуального жилого дома, находящегося в собственности заемщика и реконструируемого за счет ипотечного кредита.

Предметом ипотеки не может быть недвижимое имущество, изъятое из оборота и не подлежащее отчуждению.

При выдаче ипотечного кредита права ипотекодержателя по обеспеченному ипотекой обязательству могут быть удостоверены закладной.

Закладная составляется ипотекодателем и оформляется регистрирующим органом после государственной регистрации ипотеки при участии ипотекодателя и ипотекодержателя и выдается ипотекодержателю.

Срок ипотечного кредита и процентная ставка за его пользование в зависимости от источника кредитных ресурсов определяются в следующем порядке:

1) кредиты за счет льготных кредитных линий Фонда предоставляются на срок не менее 15 лет с трехлетним льготным периодом и процентной ставкой, величина которой утверждается Попечительским советом по управлению Фондом поддержки ипотечного кредитования по каждой кредитной линии и не может быть более 5 процентов годовых;

2) по кредитам, предоставляемым за счет кредитных линий, в том числе льготных, грантов и инвестиций международных и зарубежных финансовых институтов, привлеченных непосредственно коммерческим банком для ипотечного кредитования, срок и процентная ставка за пользование кредитом устанавливаются исходя из условий соответствующих договоров о предоставлении этих средств, заключенных между коммерческим банком и указанными финансовыми институтами;

3) по кредитам, предоставляемым за счет собственных или привлеченных средств коммерческим банком, срок и процентная ставка за пользование кредитом устанавливаются по соглашению между банком и заемщиком, в соответствии с внутренней кредитной политикой банка.

Размер ипотечного кредита, выдаваемого коммерческим банком за счет льготных кредитных линий Фонда, составляет:

для строительства и приобретения индивидуального жилого дома - до 3000-кратного размера минимальной заработной платы, установленной законодательством; для реконструкции индивидуального жилого дома, а также приобретения квартиры в многоквартирном доме - до 2500-кратного размера минимальной заработной платы, установленной законодательством.

Размер ипотечного кредита, выдаваемого коммерческим банком за счет собственных или привлеченных средств определяется по соглашению между банком и заемщиком, в соответствии с внутренней кредитной политикой банка.

Сумма ипотечного кредита, выдаваемого за счет кредитных линий Фонда, а также собственных и привлеченных средств коммерческих банков не может превышать 75 процентов от стоимости воздвигаемого, реконструируемого или приобретаемого жилья.

Размер ипотечного кредита, выдаваемого коммерческим банком за счет средств международных и зарубежных финансовых институтов, предоставленных для ипотечного кредитования, определяется исходя из условий соответствующих договоров о предоставлении этих средств, заключенных между коммерческим банком и указанными финансовыми институтами.

Заявитель для получения ипотечного кредита за счет кредитных линий Фонда, собственных и привлеченных средств коммерческих банков должен располагать собственными средствами в размере не менее 25 процентов от стоимости:

возводимого, приобретаемого жилого дома или квартиры в жилом многоквартирном доме;

реконструкции жилого дома.

Указанные средства должны находиться на сберегательном вкладном счете в национальной или иностранной валюте в банке, открытом на имя заявителя или в виде выполненных строительно-монтажных работ, а также в виде строительных материалов, приобретенных заявителем за счет собственных средств в размере не менее 25 процентов от сметной стоимости возводимого жилого дома или стоимости реконструкции.

12.3.2. Порядок открытия в коммерческих банках кредитных линий Фонда, а также международных и зарубежных финансовых институтов

Для открытия кредитной линии Фонда заключается договор между Фондом и коммерческим банком. В договоре определяются взаимные обязательства по основным условиям обслуживания кредитной линии, величина выделяемых средств по кредитной линии, основные требования к проектам индивидуального строительства и реконструкции жилого дома, а также к приобретаемому жилому дому или квартиры в многоквартирном доме, сроки кредитования, льготный период, порядок контроля целевого использования кредита, права и ответственность сторон, процентная ставка по предоставляемой кредитной линии, а также маржа банка при выдаче ипотечного кредита.

Величина маржи банка по каждой кредитной линии, открываемой Фондом, а также процентная ставка, подлежащая уплате банками Фонду за средства кре-

дитной линии, устанавливается Попечительским советом по управлению Фондом.

Проценты на сумму кредитной линии Фонда начисляются коммерческими банками со дня перевода средств на кредитную линию, а их уплата производится в сроки, оговоренные в кредитном договоре. Погашение основного долга по кредитам за счет кредитных линий Фонда начинается по истечении 3-летнего льготного периода.

Перечисление средств на кредитные линии, открытые Фондом в коммерческих банках, производится регулярно на основе заявок головных банков, исходя из количества одобренных банками заявок заемщиков на получение ипотечного кредита.

Учет средств, полученных из Фонда для выдачи ипотечного кредита, учитываются на счете «Долгосрочные кредиты к оплате внебюджетным фондам», открытом в головном банке.

Уплата процентов за средства кредитной линии Фонда и погашение кредитных средств осуществляются коммерческими банками в сроки и на условиях, установленных договором, заключенным между Фондом и коммерческими банками, независимо от фактической уплаты заемщиками процентов и фактического возврата ими полученных кредитов.

При просрочке со стороны банков возврата полученных средств по кредитной линии, банки уплачивают пеню в размере 0,04 процента от суммы просроченной задолженности за каждый просроченный день.

Фонд вправе проводить проверку целевого использования выданных кредитов за счет его кредитных линий, непосредственно в самом банке, путем изучения кредитных дел, а также с выездом на места вместе с представителями коммерческого банка.

Коммерческие банки представляют ежемесячно Фонду и Центральному банку Республики Узбекистан информацию о состоянии освоения кредитных линий Фонда с приложением списка заемщиков по единой форме, утверждаемой Центральным банком Республики Узбекистан.

Кредитные линии международных и зарубежных финансовых институтов, привлекаемых коммерческими банками для ипотечного кредитования, открываются на основании соответствующих договоров, заключаемых между коммерческими банками и указанными финансовыми институтами.

12.3.3.Порядок рассмотрения заявки на получение ипотечного кредита и принятия решения по нему

При предоставлении заемщиком заявки на получение ипотечного кредита, работник банка, ответственный по приему заявок на ипотечный кредит, даёт пояснения клиенту по основным направлениям ипотечного кредита. Он также отвечает на все вопросы клиента и представляет список всех требуемых документов для оформления заявки на выдачу ипотечного кредита.

После обращения заемщика в банк на получение ипотечного кредита, банк ознакомляет заемщика с видами приблизительных расходов в процессе получения ипотечного кредита. При получении ипотечного кредита заемщик должен произвести следующие расходы:

государственную пошлину за нотариальное удостоверение договора об ипотеке;

расходы, связанные со страхованием заложенного недвижимого имущества;

плату за оценку стоимости имущества;

плату за регистрацию договора об ипотеке.

Для получения кредита на строительство индивидуального жилого дома заявителем, в коммерческий банк вместе с заявкой на получение кредита с указанием суммы запрашиваемого кредита, представляются следующие документы:

1) нотариально удостоверенная копия документа, подтверждающего право заявителя на земельный участок (постоянного пользования, пожизненного

наследуемого владения, собственности) для индивидуального жилищного строительства в установленном законодательством порядке;

2) справки о доходах заявителя и совместно проживающих с ним членов семьи, выданные по месту постоянной работы за последние 12 месяцев (при наличии постоянного места работы), или копии деклараций о доходах заявителя и членов его семьи за последние 12 месяцев, подтвержденных органом государственной налоговой службы по месту их жительства;

3) копия проекта на строительство индивидуального жилого дома, согласованного в установленном законодательством порядке и утвержденного заемщиком;

4) справка банка о размещении денежных средств на сберегательном вкладном счете, открытом на имя заявителя и/или предварительный расчет по оценке стоимости строительных материалов, приобретенных заемщиком, и/или выполненных строительно-монтажных работ. Совокупная сумма денежных средств, размещенных на сберегательном вкладном счете в коммерческом банке, и стоимости указанных строительных материалов и/или выполненных строительно-монтажных работ не может быть менее размера, указанного в пункте 12 настоящего Положения;

5) справка с места жительства о составе семьи и копия паспорта заявителя.

Для получения кредита на реконструкцию индивидуального жилого дома заявителем в коммерческий банк вместе с заявкой на получение кредита представляются следующие документы:

1) нотариально удостоверенные копии документов, подтверждающих права на реконструируемый индивидуальный жилой дом;

2) справки о доходах заявителя и совместно проживающих с ним членов семьи, выданные по месту постоянной работы за последние 12 месяцев (при наличии постоянного места работы), или копии деклараций о доходах заявителя и членов его семьи за последние 12 месяцев, подтвержденных органом государственной налоговой службы по месту их жительства;

3) копия проекта на реконструкцию индивидуального жилого дома, согласованного в установленном законодательством порядке и утвержденного заемщиком;

4) справка банка о размещении денежных средств на сберегательном вкладном счете, открытом на имя заявителя и/или предварительный расчет по оценке стоимости строительных материалов, приобретенных за счет собственных средств заявителя. Совокупная сумма денежных средств, размещенных на депозитном счете в коммерческом банке, и стоимости указанных строительных материалов и/ или выполненных строительно-монтажных работ не может быть менее размера, указанного в пункте 12 настоящего Положения;

5) справка с места жительства о составе семьи и копия паспорта заявителя.

Для получения ипотечного кредита на приобретение индивидуального жилого дома или квартиры в многоквартирном доме, заявителем в коммерческий банк вместе с заявкой на получение кредита с указанием суммы запрашиваемого кредита, представляются следующие документы:

1) предварительный договор о купле-продаже индивидуального жилого дома или квартиры в многоквартирном доме с указанием согласованной стоимости реализуемого индивидуального жилого дома или квартиры, с приложением копии документа, подтверждающего право собственности на жилой дом или квартиру;

2) справки о доходах заявителя и совместно проживающих с ним членов семьи, выданные по месту постоянной работы за последние 12 месяцев (при наличии постоянного места работы), или копии деклараций о доходах заявителя и членов его семьи за последние 12 месяцев, подтвержденных органом государственной налоговой службы по месту их жительства;

3) справка банка о размещении денежных средств на вкладном счете, открытом на имя заемщика, в сумме не менее, указанной в пункте 12 настоящего Положения;

4) справка с места жительства о составе семьи и копия паспорта заявителя.

В случае, если ипотечный кредит выдается за счет кредитных линий, в том числе льготных, грантов и инвестиций международных и 6 зарубежных финансовых институтов, привлеченных непосредственно коммерческим банком для ипотечного кредитования, заявителем представляются документы, предусмотренные в договорах, заключенных между коммерческим банком и международными, зарубежными финансовыми институтами на предоставление средств для ипотечного кредитования (только по ипотечными кредитам, выдаваемым за счет средств указанных институтов).

После принятия заявки на получение кредита и всех необходимых документов, указанных в настоящем Положении, работниками банка в недельный срок осуществляются их изучение и проверка достоверности указанных в них данных.

Оценка заложенного имущества осуществляется по соглашению между заемщиком (ипотекодателем) и банком (ипотекодержателем) по рыночной стоимости.

По результатам изучения и проверки, проведенных ответственным за рассмотрение заявки на получение ипотечного кредита, в кредитную комиссию (кредитный комитет) банка вносится обоснованное заключение о целесообразности выдачи ипотечного кредита.

Кредитная комиссия (кредитный комитет), рассмотрев кредитную заявку, все приложенные к ней документы и заключение ответственного работника банка по этой кредитной заявке, принимает решение об удовлетворении или отказе в удовлетворении заявки. Срок рассмотрения заявки на получение ипотечного кредита не должен превышать 30 рабочих дней со дня представления кредитной заявки и всех необходимых документов.

После принятия положительного решения кредитной комиссией (кредитным комитетом) о выдаче ипотечного кредита:

банк в трехдневный срок письменно уведомляет об этом заявителя для заключения кредитного договора. По ипотечным кредитам на приобретение жилья в письменном уведомлении также указывается необходимость обеспечения

заемщиком явки в банк продавца индивидуального жилого дома или квартиры в многоквартирном доме (далее — продавец) для открытия депозитного счета до востребования на имя продавца;

ипотекодатель обязан страховать в пользу банка за свой счет полную стоимость индивидуального жилого дома или квартиры в многоквартирном доме от рисков утраты и повреждения, а если полная стоимость имущества превышает размер обеспеченной ипотекой суммы полученного кредита и начисленных по нему процентов, то на сумму не ниже суммы этого обязательства перед банком;

банк заключает с заемщиком договор об ипотеке, подлежащий в соответствии с Законом Республики Узбекистан «Об ипотеке» нотариальному удостоверению и государственной регистрации, а также кредитный договор.

12.3.4. Порядок выдачи и погашения ипотечного кредита

Выдача кредита на приобретение индивидуального жилого дома или квартиры в жилом многоквартирном доме осуществляется путем открытия банком отдельного ссудного счета заемщику и перечислением с этого счета денежных средств в безналичной форме на вкладной счет физического лица-продавца (собственника) индивидуального жилого дома или квартиры в жилом многоквартирном доме мемориальным ордером на основании письменного поручения заемщика, с приложением оформленной в установленном законодательством порядке и нотариально удостоверенной копии договора о купле-продаже индивидуального жилого дома или квартиры в жилом многоквартирном доме.

Выдача кредита на возведение индивидуального жилого дома или его реконструкцию осуществляется путем открытия отдельного ссудного счета заемщику и перечислением с этого счета мемориальным ордером, на основании письменного поручения заемщика, платежей в безналичной форме на приобретение строительных материалов — на депозитный счет до востребования торговых организаций и индивидуальных предпринимателей и за выполненную строительно-монтажную работу — на депозитный счет до востребования под-

рядной строительной организации на условиях и в сроки, установленные в подрядном договоре.

При возведении индивидуального жилого дома или реконструкции индивидуального жилого дома непосредственно силами самого заемщика (хозяйственным способом) допускается выдача наличными деньгами до 20 процентов от суммы кредита, оговоренного в кредитном договоре.

Выдача ипотечных кредитов банком может быть осуществлена и путем перечисления средств со ссудного счета на банковские кредитные карточки заемщика. При этом банковская кредитная карточка выдается на имя заемщика путем оформления отдельного договора. В договоре должно быть оговорено, что средства с этой банковской кредитной пластиковой карточки могут быть использованы только на приобретение строительных материалов для возведения или реконструкции жилого дома. Не допускается выдача наличных денег с этих банковских пластиковых карточек.

Заемщик ежемесячно должен представлять банку отчет о совершенных операциях с банковской кредитной пластиковой карточки, с приложением чеков терминалов, счетов, квитанций, накладных и других документов, выданных розничными торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями за приобретенные товары, и другие документы, установленные законодательством.

При выявлении банком в процессе анализа документов, приложенных к отчету, нецелевого использования кредита при расчетах посредством банковской кредитной карточки, договор о банковской кредитной карточке аннулируется, счет банковской кредитной карточки закрывается и банковская кредитная карточка изымается. За использованную не по целевому назначению часть кредитов налагается штраф в размерах, оговоренных в кредитном договоре, и принимаются меры по его взысканию.

Погашение кредита заемщиком может осуществляться в следующих формах:

а) путем перечисления в безналичной форме за счет заработной платы и приравненных к ней платежей, пенсий, гонораров, дивидендов, процентов и других доходов, получаемых по ценным бумагам;

б) внесением наличных денег;

в) путем перечисления денежных средств в безналичной форме со счетов по вкладам заемщика в банке.

При этом начисленные проценты и основной долг по кредиту взыскиваются в соответствии с графиком, приложенным к кредитному договору, подписанному банком и заемщиком.

Заемщики вправе осуществить погашение основного долга и начисленных процентов досрочно, до наступления срока погашения, установленного в кредитном договоре.

Банки осуществляют постоянный мониторинг на протяжении всего периода пользования кредитом. В ходе мониторинга банк осуществляет контроль за соблюдением графиков строительства жилого дома и целевого использования кредита, погашения ипотечного кредита и уплаты процентов по нему, правил использования и содержания заложенного имущества, недопущением незаконного отчуждения предмета ипотеки.

Банк вправе произвести контрольный обмер выполненных за счет кредита работ по строительству и реконструкции индивидуального жилья.

Порядок осуществления банком мониторинга, меры ответственности, применяемые к заемщикам за нецелевое использование кредита, должны быть оговорены в кредитном договоре.

Мониторинг может осуществляться с выездом на место.

При непогашении основного долга и начисленных по нему процентов в сроки, установленные в кредитном договоре, работник банка выявляет причину невыполнения обязательств путем личной встречи с заемщиком и требует принятия мер для обеспечения погашения просроченного кредита.

Если принятые меры по своевременному взысканию кредита не дают должных результатов и возникает риск несвоевременного и неполного погаше-

ния кредита, банк приостанавливает кредитование и взыскивает выданный ипотечный кредит и начисленные по нему проценты досрочно. Эти условия должны быть определены в кредитном договоре.

При неуплате или не своевременной уплате заемщиком выплат по ипотечному кредиту и начисленных процентов, а также в других случаях, предусмотренных законодательством, банк обращает взыскание на заложенное имущество в порядке, установленном Законом Республики Узбекистан «Об ипотеке».

12.4. Ипотечный рынок

Модель ипотечного рынка, как правило, строится исходя из схем ипотечного кредитования: это будет либо одноуровневый ипотечный рынок, либо двухуровневый. Рассмотрим модель двухуровневого ипотечного рынка, которая более сложна в организации, но более эффективна для экономического развития государства. Напомним, что законодательная база нашей страны предусматривает построение именно двухуровневого ипотечного рынка.

Ипотечный рынок представляет собой взаимосвязанную систему, состоящую из трех основных элементов: рынка ипотечных кредитов (первичного ипотечного рынка), рынка ипотечных ценных бумаг (вторичного ипотечного рынка, который, в свою очередь, тоже делится на первичный и вторичный) и рынка недвижимости.

1. *Рынок ипотечных кредитов* (*первичный ипотечный рынок*) охватывает сферу деятельности кредитора и заемщика, между которыми в силу заключения договора ипотечного кредитования возникают обязательства. Участниками первичного рынка выступают граждане и ипотечные банки, ипотечные компании и другие учреждения, предоставляющие гражданам кредиты под залог недвижимости. Если кредитором является банк, то для него важна возможность возобновления кредитных ресурсов, которые он может выдавать в виде новых долгосрочных ипотечных кредитов очередным заемщикам (для решения этой задачи организуется вторичный ипотечный рынок).

Первичный ипотечный рынок охватывает всю совокупность деятельности залогодержателей (кредиторов) и залогодателей (заемщиков), вступающих в соответствующие обязательственные отношения.

2. *Рынок ипотечных ценных бумаг* (*вторичный ипотечный рынок)*.На этом рынке осуществляется продажа закладных по уже предоставленным ипотечным кредитам. Организация, предоставившая кредит под залог объектов недвижимости, выпускает ценные бумаги, обеспеченные закладными, и затем продает их другим инвесторам.

На вторичном ипотечном рынке происходит формирование совокупного кредитного портфеля ипотечной системы за счет трансформации прав по обязательствам и договорам об ипотеке (закладных) в обезличенные ценные бумаги и размещения их среди долгосрочных инвесторов. На вторичном рынке ипотека рассматривается уже как закладная, удостоверяющая права залогодержателя на объект недвижимости, и свободно обращается на рынке.

Вторичный ипотечный рынок является связующим звеном между заемщиками и кредиторами на первичном ипотечном рынке, обеспечивая аккумуляцию денежных средств и направляя финансовые потоки в ипотечные кредиты.

Чтобы ипотечные ценные бумаги могли получить правовой статус обращения на ипотечном рынке, они должны отвечать следующим требованиям:

обращаемости (способности покупаться и продаваться на рынке недвижимости). Являясь обороноспособной ценной бумагой, закладная передается путем совершения очередной передаточной надписи (требуется лишь последующая государственная регистрация передачи);

стандартности (формы, содержания, правила);

доступности для гражданского оборота (т.е. быть объектом сделок с недвижимостью);

документальности (содержать все предусмотренные законодательством реквизиты);

регулируемости и признания государством;

ликвидности.

Рынок ипотечных ценных бумаг, в свою очередь, также делится на первичный и вторичный. На первичном рынке осуществляется начальное размещение ипотечных ценных бумаг среди кредиторов. Экономическая сторона возникновения закладных, обеспеченных недвижимостью, связана с созданием условий предоставления значительному числу инвесторов возможности получения относительно дешевых и долгосрочных кредитов под залог ипотечных ценных бумаг и имеющихся у них имущественных прав на недвижимость. Особенностями таких ценных бумаг следует считать: превращение в ликвидную (денежную) форму имущественных прав на недвижимость залогодателя; возможность их использования в качестве залога под ипотечный кредит.

Секъюритизация ипотеки (скупка кредитных портфелей и эмиссия обеспеченных ими бумаг) позволяет банкам быстро пополнять оборотные средства и открывать новые лимиты финансирования.

Этот пример свидетельствует о возможности привлечения «длинных» дешевых денег под ипотечные займы.

Рис. 12.12. Схема ипотечного жилищного кредитования по ипотечному жилищному кредитованию

Вторичный рынок ипотечных ценных бумаг – это рынок, на котором происходит их оборот. Вторичный рынок не увеличивает стоимости привлеченных финансовых ресурсов, но создает механизм их ликвидности и спрос на ипотечные ценные бумаги. Стимулирование операций на вторичном рынке ипотечных ценных бумаг предполагает такие операции кредиторов, как выдача поручительств за заемщиков по переуступаемым кредитам и доверительное управление правами требования по ипотечным кредитам.

3. *Рынок недвижимости.* Функционирование первичного и вторичного ипотечных рынков невозможно без рынка недвижимости, на котором происходят сделки с конкретными объектами, в частности купля-продажа объектов недвижимости, последующий залог которых обеспечивает дальнейшее функционирование первичного и вторичного ипотечных рынков.

Рассмотрим взаимодействие первичного и вторичного ипотечных рынков, а также рынка недвижимости.

Потенциальный заемщик обращается в ипотечный банк за кредитом. У клиента имеются определенные требования к объекту недвижимости. На основании предоставленной заемщиком и проверенной сотрудниками банка информации о доходах, делается предварительный расчет максимально доступной суммы кредита и графика ежемесячных платежей, производится подбор объекта недвижимости. При принятии банком положительного решения о выдаче кредита:

1. Между банком и заемщиком заключается кредитный договор, затем между покупателем (заемщиком) и продавцом заключается договор купли-продажи объекта недвижимости.
2. Между банком и заемщиком заключается договор ипотечного кредитования.
3. Заемщик страхует собственную жизнь, объект недвижимости и право собственности на него.

Кредитный договор и договор ипотечного кредитования заключаются между банком (кредитором) и заемщиком. Кредитор создает первичный рынок ценных бумаг. Он может сохранять выданные закладные в собственном портфеле ценных бумаг или передать их другим инвесторам, которые создают вторичный рынок закладных. Покупая закладные, инвесторы обеспечивают банки дополнительными денежными средствами для предоставления новых кредитов. Работающие на вторичном рынке компании также могут сохранять ипотечные кредиты в собственном инвестиционном портфеле, либо выпускать ценные бумаги, обеспеченные закладными.

Покупателями указанных ценных бумаг могут выступать различные финансовые учреждения: коммерческие банки, инвестиционные и пенсионные фонды, страховые компании. При этом эмитент таких ценных бумаг гарантирует их держателям своевременные ежемесячные выплаты процентов и основной части долга.

Когда банки предоставляют гражданам новые кредиты под залог объектов недвижимости, опираясь на финансовые ресурсы, мобилизованные на вторичном рынке, цикл повторяется.

Таким образом, при взаимодействии всех указанных выше рынков происходит полный жизненный цикл ипотечной закладной, а рынок недвижимости является стартовой точкой ипотеки, так как именно на нем происходит вложение денежных средств под закладываемый объект недвижимости.

При создании агентства за основу была взята американская классическая модель ипотеки, поэтому нормативная база по ипотечному кредитованию в нашей стране опирается на двухуровневую систему.

12.5. Накопительные и потребительские схемы финансирования жилья в мире

Ссудно-сберегательные учреждения появились в конце XVIII в. в немецких шахтерских поселках по следующей причине: если для строительства одного дома требовалось 10 тыс. денежных единиц, а каждый желающий обзавестись собственным жильем мог сэкономить за год только 1 тыс., то жилье он мог построить лишь через 10 лет. При объединении сбережений десяти таких желающих один из них мог приобрести жилье уже через год, второй – через два и.т.д.

При нехватке средств для выдачи ипотечных кредитов ссудно-сберегательное учреждение использует внутренние системы накопления части капитала самим заемщиком. При этом кредитор вправе использовать данные денежные ресурсы в своей деятельности. Для заемщика также выгодна такая схема отношений, так как его участие в работе кредитного учреждения служит дополнительной гарантией будущего кредита.

При взаимодействии с ссудно-сберегательным учреждением заемщик накапливает первичный (собственный) капитал, который является обязательным условием выдачи ипотечного кредита (заемного капитала).

Заемщик ежемесячно вносит определенную часть оговоренной суммы. Когда общая сумма взносов плюс проценты с капитала достигают 40–50% огово-

ренной суммы, заемщик получает от банка всю сумму, причем недостающие 50–60% он получает в кредит на срок около 12 лет под сравнительно низкие проценты (5–6% годовых).

Процентная ставка в период накопления колеблется от 2,5 до 4,5%.

Для заемщика важна последняя европейская тенденция объединения нескольких кредитных учреждений с использованием единой технологии работы с заемщиком, что ведет к увеличению сроков кредитования. Поясним на примере. При объединении интересов ипотечного банка и ссудно-сберегательного учреждения заемщик берет одновременно «два кредита», которые гасит последовательно: сначала – кредит ссудно-сберегательного учреждения (в течение первых 12–14 лет), а затем – ипотечного банка.

Строительные ссудно-сберегательные кассы (ССК) – это не только финансовый инструмент, который должен работать на покупателя жилой недвижимости путем предоставления кредита за счет общего накопления финансового ресурса в пределах инфляционного удорожания. Они представляют собой также систему инвестора, что удлиняет саму схему реализации проекта и приводит к дополнительным издержкам, которых в системе ССК не должно быть. Система ССК должна работать как финансовый инструмент накопления и приобретения жилья в рассрочку, т.е. должна быть альтернативной финансовой системой по строительству жилья за счет собственных накоплений. Стройсберкассы – это ссудо-сберегательная, т.е. хозяйственная, схема (немецкая модель) и в них должен быть прописан данный вид деятельности как единственный.

Жилищно-строительный кооператив относится к потребительской сфере, где реализуется процесс строительства жилья с постепенным преобразованием в товарищества собственников жилья. Эта схема существовала задолго до долевого строительства, она проверена и законодательно обусловлена. Суть данной схемы – целевое назначение вложенных гражданами средств. Гражданин вступает в кооператив и начинает оплачивать свой пай, за которым забронирована конкретная квартира. Некоторые застройщики предусматривают рассрочку платежей в течение четырех лет после приемки объекта госкомиссией. И эта

схема должна строиться только по потребительскому принципу, возможная организационно-правовая форма – кооператив или другая модель потребительского общества, но здесь не должно быть хозяйственной деятельности, оказания услуг и. т.д.

Жилищно-накопительный кооператив (ЖНК) создается для приобретения комнаты, квартиры или индивидуального дома, гаража либо места для парковки. В отличие от ЖСК, который, как правило, создавался для строительства одного дома, жилищно-накопительный кооператив «работает» с разными домами, приобретая жилье для пайщиков как на первичном, так и на вторичном рынке. Кроме того, он может сам выступать в качестве застройщика или участника строительства.

Как конкретно работает жилищно-накопительная схема. По закону о ЖНК пайщик должен сначала накопить минимальную часть взноса (не менее 30% от стоимости жилья), после чего кооператив добавляет к этой сумме еще 30% из собственных средств, а на остальные 40% берет для пайщика банковский кредит и выделяет ему квартиру. Человек может сразу в нее заселиться, но, пока он полностью не рассчитается с кооперативом, квартира будет находиться в собственности ЖНК.

Каких- либо преимуществ у жилищно-накопительных кооперативов, например, перед ипотечным кредитованием нет. Однако для вступления в ЖНК подтверждение доходов не требуется (как при ипотеке). Достаточно гражданину написать заявление, какую квартиру он хотел бы приобрести, и вовремя вносить взносы. Все остальные проблемы решает за него кооператив.

12.6. Долевое участие в строительстве жилья

Предметом этого *договора участия в долевом строительстве* является обязательство застройщика самостоятельно и/или с привлечением третьих лиц построить многоквартирный дом или иной объект недвижимости и по окончании строительства передать соответствующий объект долевого строительства, а другая сторона (участник долевого строительства) обязана уплатить определенную договором цену и принять объект.

ДДУ заключается в простой письменной форме. Этот *договор*, как и соглашение об уступке прав, вытекающее из него, *подлежит государственной регистрации*.

Особые требования закон предъявляет к действиям застройщика, предшествующим заключению ДДУ. Застройщик вправе привлекать денежные средства участников долевого строительства только при соблюдении им следующих требований нового закона:

1) получения разрешения на строительство;

2) опубликования проектной декларации и/или размещения ее в информационно-телекоммуникационных сетях общего пользования (в том числе в сети Интернет). При этом декларация должна быть опубликована не позднее чем за четырнадцать дней до дня заключения договора с первым участником долевого строительства;

3) предоставления проектной декларации в орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также в орган, уполномоченный Правительством РФ осуществлять государственное регулирование, контроль и надзор в области долевого строительства объектов недвижимости;

4) осуществления государственной регистрации права собственности застройщика или договора аренды земельного участка, предоставленного для строительства.

До исполнения указанных условий заказчику запрещается рекламировать строительство объекта.

При несоблюдении этих условий застройщиком и в случае заключения ДДУ на строительство многоквартирного дома с гражданином, последний вправе требовать от застройщика немедленного возврата переданных ему денежных средств, а также уплаты процентов в двойном размере на сумму этих средств и возмещения сверх суммы процентов причиненных гражданину убытков.

Необходимо подчеркнуть, что застройщиком сможет стать не любое лицо, владеющее землей, а лишь то, которое будет способно соблюсти определенный размер собственных денежных средств. Требования к этому размеру, порядок его расчета и нормативы оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика в соответствии с законом должно определить Правительство.

Застройщик – это юридическое лицо, независимо от его организационно-правовой формы, или индивидуальный предприниматель, имеющие в собственности или на праве аренды земельный участок и привлекающие денежные средства участников долевого строительства в соответствии с законом для строительства (создания) на этом земельном участке многоквартирных домов и/или иных объектов недвижимости на основании полученного разрешения на строительство.

Объект долевого строительства – это жилое или нежилое помещение, подлежащее передаче участнику долевого строительства после получения разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и/или иного объекта недвижимости и входящее в состав указанного многоквартирного дома и/или иного объекта недвижимости, строящегося (создаваемого) также с привлечением денежных средств участника долевого строительства.

Проектная декларация должна включать в себя информацию о застройщике: фирменное наименование, место нахождения застройщика, режим работы, государственную регистрацию, сведения об учредителях, о величине собственных денежных средств, финансовом результате текущего года и.т.п. Кроме того, закон также обязывает застройщика многие из этих документов представить для ознакомления любому обратившемуся лицу, в том числе учредительные документы, отчетность о финансово-хозяйственной деятельности по установ-

ленным формам, бухгалтерские балансы, аудиторское заключение за последний год осуществления застройщиком предпринимательской деятельности и.т.п.

Застройщик обязан передать участнику долевого строительства объект, качество которого соответствует условиям договора. При нарушении условий о качестве объекта и передаче объекта с недостатками, которые делают его непригодным для использования, форма устранения недостатков может быть предусмотрена договором, но только из тех вариантов, которые установлены законом. Если договором не установлены формы устранения недостатков, то дольщик по своему выбору вправе потребовать от застройщика безвозмездного устранения недостатков в разумный срок, соразмерного уменьшения цены договора, возмещения своих расходов на устранение недостатков.

Участник долевого строительства вправе предъявить застройщику требования в связи с ненадлежащим качеством объекта долевого строительства при условии, если такое качество выявлено в течение гарантийного срока. В случае одностороннего отказа дольщика от исполнения договора застройщик обязан возвратить денежные средства, уплаченные участником долевого строительства в счет цены договора, а также уплатить проценты в размере 1/150 ставки рефинансирования ЦБ за каждый день с момента внесения денежных средств дольщиком застройщику.

Предоставленный для строительства объекта недвижимости *земельный участок, принадлежащий застройщику на праве собственности или праве аренды на него, и строящийся на этом земельном участке объект недвижимости в силу закона считаются находящимися в залоге у дольщиков с момента государственной регистрации договора участия в долевом строительстве.*

Указанным залогом обеспечивается исполнение следующих обязательств застройщика по договору:

1. возврат денежных средств, внесенных участником долевого строительства, в случаях, предусмотренных законом и/или договором;

2. уплата дольщику денежных средств, причитающихся ему в возмещение убытков и/или в качестве неустойки (штрафа, пеней) вследствие неиспол-

нения или ненадлежащего исполнения обязательства по передаче участнику долевого строительства объекта долевого строительства, и иных денежных средств, причитающихся ему в соответствии с договором или законом.

Если до заключения застройщиком договора с первым дольщиком земельный участок и/или объект незавершенки был передан в залог, в качестве обеспечения иных обязательств застройщика, привлечение застройщиком денежных средств участников долевого строительства допускается при одновременном соблюдении следующих условий:

1. первоначальным залогодержателем имущества должен являться банк;

2. от банка получено согласие на удовлетворение своих требований за счет заложенного имущества в соответствии со специальными требованиями нового закона.

Финансирование жилищного строительства возможно или через ДДУ, или с помощью жилищно-накопительных кооперативов. Но одновременно с этим, поддержав дольщиков, новый закон довольно ощутимо ограничивает деятельность застройщиков, требуя от них выполнения ряда обязательств, которых ранее не существовало. Например, жесткие ограничения сроков сдачи строящегося жилья, которые очень сложно выполнить ввиду разных обстоятельств (например, бюрократические проволочки государственных структур и монополистов). Следует отметить, что сегодня нет реального механизма привлечения чиновника к ответственности за волокиту при оформлении разрешительной документации на строительство.

В связи с этим строительные организации стали разрабатывать альтернативные схемы финансирования строительства жилья:

а) предварительный договор купли-продажи квартиры с последующим заключением основного договора купли-продажи после того, как дом будет введен в эксплуатацию;

б) приобретение векселя на сумму стоимости квартиры с одновременным заключением договора о намерениях, в котором указано, что по истечении сро-

ка векселя (примерно в течение полугода после сдачи дома госкомиссии) будет заключен договор переуступки прав.

Безусловно, эти схемы абсолютно легальны, но они основываются только на доверии к застройщику, ибо в дальнейшем он может не заключить договор переуступки права, а просто вернуть деньги (без всяких процентов), а квартиру продать по более высокой цене. Тем более, что в соответствии с законодательством вексель как финансовый документ может быть оплачен только деньгами, а как в вексельной схеме, гарантирует возврат денег без процентов, но не квартиру.

В этих схемах есть еще одна проблема: под предварительный договор ни один банк (так же как и под вексель) не выдаст ипотечный кредит.

Все это свидетельствует о незавершенности поиска схем финансирования жилья.

Список рекомендуемой литературы

Конституция, Законы, научные труды Президента и правовые акты Республики Узбекистан

1. Конституция Республики Узбекистан. – Т.: Узбекистан, 1992.
2. Закон Республики Узбекистан от 29.08.1996 г. N 256-I "Об утверждении части второй Гражданского кодекса Республики Узбекистан".
3. Закон Республики Узбекистан от 30.04.1998 г. N 598-I "Об утверждении Земельного кодекса Республики Узбекистан".
4. Закон Республики Узбекистан «О Государственном земельном кадастре» 28.08.1998 г.
5. Закон Республики Узбекистан от 24.12.1998 г. N 713-I "Об утверждении Жилищного кодекса Республики Узбекистан".
6. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа. –Т.: Узбекистан, 2010. – 80с. 30.01.2010 г.
7. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009. – 56 с.
8. Каримов И.А. Либерализация общества, углубление реформ, повышение духовности и уровня жизни народа – критерий и цель всей нашей деятельности. Т. 15. – Т.: Узбекистан, 2007. – 208 с.
9. Каримов И.А. Наша высшая цель – независимость и процветание Родины, свобода и благополучие народа. Т. 8. – Т.: Узбекистан, 2000. – 512 с.
10. Каримов И.А. Узбекистан: национальная независимость, экономика, политика, идеология. Т. 1.– Т.: Узбекистан, 1996. – 349 с.
11. Постановление Президента РУз. «Об утверждении первой части Гражданского кодекса РУз» №163-1 от 21 января 1995 г.

Нормативно-правовые документы Республики Узбекистан

12. Базы оценки, отличные от рыночной стоимости, ОСТ Уз 76-02-98.
13. Базы оценки, отличные от рыночной стоимости НСОИ №3. 14.06.2006 г. №01/19-21
14. Временная методика экономической оценки городских земель. Ташкент 1998, Узгеодезкадастр.
15. Временная методика экономической оценки зданий и сооружений рыночными методами Ташкент 1998, Узгеодезкадастр.
16. Временная методика определения качественной, экономической и стоимостной оценки земель сельскохозяйственного назначения в Республике Узбекистан. Зарегистрирована Минюстом Республики Узбекистан от 6 августа 1998 г. № 469.
17. Временный сборник цен на обмерные работы, работы по обследованию, оценке и составлению паспорта здания (сооружения) для создания

кадастра недвижимости. Ташкент: Узгеокадастр, ГККИНП-18-015-99, 1999г. (утвержден 5 апреля 1999 г.).
18. Единая концепция развития рынка недвижимости и земельной реформы в Республике Узбекистан., Ташкент 1999г. Госкомимущество РУз.
19. Институциональные основы формирования многоукладной экономики. Под общей редакцией И.Л.Бутикова. - Ташкент: Консаудитинформ, 2002.
20. Инструкция по организации инвентаризации и определению стоимости имущества и обязательств ликвидируемого предприятия. (Утверждена Комитетом по делам об экономической несостоятельности предприятий при Минмакроэкономстате 29 декабря 1999г. № 17, зарегистрирована Минюстом 3 февраля 2000г. № 887).
21. Международные стандарты оценки. МСО 1-4 с предисловием к стандартам МК СОИ. Том 1, июнь 1994 г. Пер. с англ. - М.: 1995.
22. Методические рекомендации по рыночной оценке городских земель, ГККИНП-18-011-98. Утверждены Главным управлением геодезии, картографии и государственного кадастра при Кабинете Министров Республики Узбекистан от 24 декабря 1998 г.
23. Методические рекомендации по экономической оценке зданий и сооружений рыночными методами, ГККИНП-18-026-99. -Ташкент: Узгеокадастр, 1999. (утверждены 30 декабря 1999 г.).
24. Методика определения физического и функционального износа зданий и сооружений ГККИНП-18-037-00. Ташкент: Узгеокадастр, 2001. (утверждены 1 октября 2001 г.).
25. Международные стандарты оценки МСО 1-4, Москва, 1995 г.
26. Национальная система оценки имущества Республики Узбекистан. Базы оценки, отличные от рыночной стоимости, ОСТ Уз 76-02-98
27. Национальная система оценки имущества Республики Узбекистан. Базы оценки, отличные от рыночной стоимости, УДК 002.657+002:65835, взамен ОСТ Уз 76-02-98
28. Национальная система оценки имущества Республики Узбекистан. Общие понятия и принципы оценки, РСТ Уз 825-98.
29. Национальная система оценки имущества Республики Узбекистан. Оценка в целях финансовой отчетности и смежной документации, ОСТ Уз 76-03-98
30. Национальная система оценки имущества Республики Узбекистан. Оценка в целях финансовой отчетности и смежной документации, УДК 002.657 + 002:658.5, взамен ОСТ Уз 76-03-98.
31. Национальная система оценки имущества Республики Узбекистан. Оценка недвижимого имущества (земельных участков, незавершенного строительства, зданий и сооружений). Основные положения, УДК 002.657 + 002:658.5, взамен ОСТ Уз 76-04-98
32. Национальная система оценки имущества Республики Узбекистан. Оценка производственных и транспортных средств, машин и оборудования, УДК 002.657+002:658.5, взамен ОСТ Уз 76-05-98

33. Национальная система оценки имущества Республики Узбекистан. Рыночная стоимость как база оценки, ОСТ Уз 76-01-98.
34. Общие требования, предъявляемые к внутренним правилам контроля качества работы оценщиков НСОИ №7. 19.08.2008 г. №01/19-18/13
35. Общие понятия и принципы оценки - НСОИ №1. 14.06.2006 г. №01/19-19.
36. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования: Учебно-практическое пособие/ Академия народного хозяйства при правительстве Российской Федерации. - М.: Дело, 1998.
37. Оценка в целях финансовой отчетности и смежной документации НСОИ №4.14.06.2006 г. №01/19-22
38. Оценка для обеспечения ссуд, закладных и долговых обязательств НСОИ №5. 14.06.2006 г. №01/19-23.
39. Оценка военно-технического имущества НСОИ №6. 05.02.2008 г. №01/19-18/01.3
40. Оценка стоимости имущества в целях приватизации НСОИ №8. 10.2009 г. N 01/19-18/20,
41. Оценка стоимости недвижимости НСОИ №10. 12.10.2009 г. N 01/19-18/21,
42. Постановление «Об утверждении Положения о порядке проведения ежегодной переоценки основных фондов по состоянию на 1 января». Зарегистрировано Минюстом Республики Узбекистан от 4 декабря 2002 г. № 1192
43.
44. Рыночная стоимость как база оценки НСОИ №2. 14.06.2006 г. №01/19-20.
45. Сборник № 1 укрупненных показателей восстановительной стоимости многоквартирных жилых домов в городах и в городских поселках Республики Узбекистан для оценки, переоценки зданий и сооружений, принадлежащих физическим лицам на праве собственности. - Ташкент: Проектно-технологический трест «Ташкилотчи», 1997 (утвержден Минкомобслуживания 3 декабря 1996 г.).
46. Сборник № 2 укрупненных показателей восстановительной стоимости строений и сооружений индивидуальной постройки в городах, городских поселениях и сельской местности Республики Узбекистан для оценки, переоценки зданий и сооружений, принадлежащих физическим лицам на праве собственности. -Ташкент: Проектно-технологический трест «Ташкилотчи», 1997 (утвержден Минком-обслуживания 3 декабря 1996 г.).
47. Сборник укрупненных показателей восстановительной стоимости нежилых зданий и сооружений (Часть I) ГККИНП-18-013-99. Ташкент: Узгеокадастр - Минкомобслуживания, 1999г. (утвержден 8 февраля 1999г., зарегистрирован Минюстом 30 марта 1999 г №682).

48. Сборник укрупненных показателей восстановительной стоимости промышленных зданий и сооружений (Часть II) ГККИНП-18-013-99. - Ташкент: Узгеокадастр, 1999. (утвержден 30 декабря 1999г.).
49. Сборник укрупненных показателей восстановительной стоимости промышленных зданий и сооружений (Часть III) ГККИНП-18-013-01. - Ташкент: Узгеокадастр, 2001. (утвержден 1 октября 2001г.).
50. Указания о порядке составления кадастрового дела на объект недвижимости, ГККИНП-18-025-99. - Ташкент: Узгеокадастр, 1999. (утверждены 30 декабря 1999 г.).
51. Указания по составлению отчета о рыночной оценке недвижимости, ГККИНП-18-036-00. - Ташкент: Узгеокадастр, 2001 (утверждены 1 октября 1999 г.).

Учебники и учебные пособия

52. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. 2-е изд. / - СПб. : Питер, 2008. - 621 с.
53. Асаул А. Н., Абаев Х. С., Молчанов Ю. А. Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов / - СПб.: Гуманистика, 2007. 240 с.
54. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебник. СПБ.: Гуманистика, 2003.-406с.
55. Бабенко Р.В. Оценка стоимости жилой недвижимости. Затратный подход : учеб. пособие / Р.В. Бабенко. - Ростов н/Д, 2006. - 92 с.
56. Виноградов Д. В. Экономика недвижимости: Учебное пособие/ Владим. гос. ун-т; Владимир, 2007. – 136 с.
57. Гриненко С.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие/ Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.
58. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка недвижимости: Учебник. М.- Финансы и статистика, 2004. – 496с.
59. Григорьев В.В., Оценка и переоценка основных фондов. М.: Инфра-,М, 1997-320 с.
60. Григорьев В.В., Федотов М.А. Оценка предприятия: теория и практика. –М.: Инфра-,М, 1997-320 с.
61. Есипова В.Е., Теория и методы оценки недвижимости. -Санкт-Петербург, 1998.
62. Ёдгоров В.У., Экономика коммунального хозяйства: учеб. пособие / Т.: ТАСИ, 2007. – 176 с.
63. Иванова Е.Н. Оценка стоимости недвижимости : учеб. пособие / – М. : КноРус, 2008. - 343 с.
64. Икрамов М.А., Пугановская Т.Н., Саакян А.К., Коммерческое ценообразование в авиаперевозках. - СПб:С33ТУ,2005.
65. Икрамов М.А., Ходжаева И.Я., Менеджмент: словарь-справочник. 2-е издание – Т.; Согдиана, 2008.

66. Ким Е.А. Техническая инвентаризация зданий жилищно-гражданского назначения и оценка их стоимости. Практическое руководство. –М.: Экспертное бюро, 1997,-224 с.
67. Ковалев А.А. Как оценить имущества предприятия. – М.: Финстатинформ, 1996-80 с.
68. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 1990.
69. Коростелев СП. Основы теории и практики оценки недвижимости: Учебное пособие. - М.: Русская Деловая Литература, 1995.
70. Кузин Н.Я. Рыночный подход к оценке зданий и сооружений: Учебное пособие. М.: изд-во АСВ, 1998-214 с.
71. Кудрявцев Н.Г. Справочник по недвижимости. - М.: Инфра, 1996.
72. Марченко А.В. Экономика и управление недвижимостью : учеб. пособие / А.В. Марченко. - Ростов н/Д : Феникс, 2007. - 442 с.
73. Организация оценки и налогообложения недвижимости./ Под общей ред. Эккерт Джозеф К.Роо, Академия оценки, Стар интер. М.: 1997, Том 1,2. - 824 с.
74. Оценка недвижимости: Учебник / Под редакцией А.Г.Грязновой и М.А. Федотовой. - М.: Финансы и статистика, 2003.
75. Оценка бизнеса: Учебник /Под ред. А.Г.Грязновой и М.А. Федотовой. Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. - М: Финансы и статистика, 2003.
76. Оценка рыночной стоимости недвижимости. Учебное и практическое пособие. М.: Дело, 1998.-384 с.
77. Побегайлов О.А. Оценка стоимости недвижимости при планировании инвестиций в строительство и реконструкцию жилья : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Побегайлов О.А. - Ростов н/Д, 2005. - 24 с.
78. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. –М.: Перспектива, 1997.-124 с.
79. Рыночные преобразования и развитие предпринимательства: Сб. науч. тр. НИИУРР при Госкомимуществе Республики Узбекистан, - Тошкент: Консаудитинформ, 2002.
80. Тарасевич Е.И. «Анализ инвестиций в недвижимость», Санкт-Петербург, МКС, 2000, 428 с.
81. Тарасевич Е.И. «Оценка недвижимости», Санкт-Петербург, СПбГТУ, 1997, 422 б.
82. Татарова А.В. Оценка недвижимости и управление собственностью: Учебное пособие/ Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.
83. Тепман Л.Н. Оценка недвижимости : учеб. пособие / Л.Н. Тепман. – М. : ЮНИТИ, 2007. - 462 с.
84. Тўйчиев Н.Ж., Мирхошимов А.М., Плахтий К.А. Основы оценки недвижимости. Ўқув қўлланма. - Тошкент: Адолат, 2000.
85. Туйчиев Н.Ж., Плахти К., Хатамов А.Т. Научные основы оценки зданий. Вестник высшего образования №2, Т. 2000 й.
86. Туйчиев Н.Ж. и др. Пособие по выполнению расчетов при оценке недвижимости. Т.: Молия., 2000, 50 с.

87. Федотова М.А. и др. Словарь терминов пол профессиональной оценке. М.: Финансовая академия, 1999. 180 с.
88. Фридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящий доход недвижимости. Пер. с англ.-М.: Дело, 1997.-480 с.
89. Харрисон Генри С. Оценка недвижимости. Учебное пособие. – М.: РИО Мособлупрполиграфиздата, 1994.-231 с.
90. Харрисон Г. Оценка недвижимости / Пер. с англ. – М.: РОО, 1994.
91. Хоттс Д. Управление инфраструктурами организации / Пер. с англ. – М.: ОАО «Типография “Новости”», 2001. 597 с.
92. Шпурова П.С. Оценка стоимости жилой недвижимости : автореф. дис. … канд. экон. наук / Шпурова П.С. - Новосибирск, 2005. - 23 с.
93. Шундулиди А.И., Малюгин А.Н. Экономика и управление недвижимостью : учеб. пособие / - Кемерово : [б.и.], 2006. - 122 с.
94. Щербакова А. Экономика недвижимости. - СПб.: Феникс, 2002.
95. Экономика и управление недвижимостью: Учебник для вузов / Под общ.ред. П.Г.Грабового. Смоленск: Изд-во «Смолин Плюс», М.: Изд-во «АСВ», 1999, 567 с.