

УДК 338.242.2

Сиразетдинов Р.М. – кандидат экономических наук, доцентE-mail: rustem.m.s_1999@mail.ru**Казанский государственный архитектурно-строительный университет****МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ
ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ПРЕДПРИЯТИЙ****АННОТАЦИЯ**

Имущественный комплекс – категория прежде всего воспроизводственная. Важно создать на уровне предприятия эффективный механизм управления имуществом с целью получения максимально возможной величины прибыли. Имущественный комплекс, по мнению многих ученых, правильно оцененный, в современных условиях может быть гарантией привлечения инвестиций со стороны и может в современных условиях рассматриваться как инвестиционный ресурс. Важным элементом имущественного комплекса строительных предприятий является недвижимость и земля. Это мощный экономический ресурс, который используется крайне неэффективно и экономический потенциал которого в нашей стране недооценен. Рассмотрены основные подходы к оценке рыночной стоимости и тенденции рынка недвижимости, основанные на практических расчетах.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экономика, имущественный комплекс, инвестиционный ресурс, недвижимость и земля, оценка, рынок недвижимости.

Sirazetdinov R.M. – candidate of economic sciences, associate professor**Kazan State University of Architecture and Engineering****THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF ASSESSMENT
AND MANAGEMENT OF THE PROPERTY COMPLEX****ABSTRACT**

Property complex – category first of all reproductive. It is important to create at the enterprise level an effective mechanism for the management of the property in order to obtain the maximum possible size of the profit. Property complex, in the opinion of many scientists, correctly priced, in modern conditions can be guarantee to attract investments from the outside, and can today be regarded as investment resource. An important element of the property complex of construction enterprises is a real estate and land plots. It is a powerful economic resource, which is used extremely inefficiently and economic potential of which in our country is underestimated. The main approaches to the assessment of the market value and the real estate market tendencies, based on practical calculations.

KEYWORDS: economy, property, investment resource, real estate and land estimation, the real estate market.

В общепринятом понимании под имуществом обычно понимают основные средства предприятий. Такой подход возник из определения, данного в экономическом словаре, которое гласит, что имущество – материальный объект гражданских прав, прежде всего, права собственности. Кроме того, имущество рассматривается как совокупность имущественных прав (актив) или имущественных прав и обязанностей (актив+пассив), принадлежащих определенному лицу. Владение – фактическое обладание вещью, одно из правомочий собственника.

В экономической литературе многими авторами имущественный комплекс предприятия рассматривается как совокупность недвижимого и движимого имущества и вложений, нематериальных активов (включаемых и не включаемых в баланс), оборотных средств, ценных бумаг и других активов [1].

Управление имущественным комплексом призвано решать следующие задачи: обеспечивать простое и расширенное воспроизводство основных производственных фондов, сохранность и необходимый прирост собственных оборотных средств, рациональное

использование земельных участков, находящихся в ведении предприятий, развитие производственных мощностей и сохранение имущества в рабочем состоянии [2].

Вопросы управления имуществом организаций и предприятий встали на повестку дня в связи с процессом приватизации и передачей в собственность акционерным обществам различного типа государственного имущества в виде зданий, сооружений, оборудования, машин, механизмов и других элементов основных фондов.

Появились собственники, но структура и состав имущества, полученного в процессе передачи, складывались до 1991 г., исходя не столько из производственных потребностей, сколько в процессе наделения предприятий основными фондами, выделения централизованных капитальных вложений. Другими словами, имущество многих предприятий – следствие плановой системы управления народным хозяйством, и его состав соответствовал этой системе, т.е. структуре производства, номенклатуре и объемам производимой продукции.

Далее, в процессе развития рыночных отношений, приобретались новые основные фонды, заменялись изношенные и устаревшие. Формировался основной капитал предприятия как стоимостная оценка основных фондов и других материальных и нематериальных активов, которые зачисляются на баланс и используются в течение длительного периода времени во многих производственных циклах. В процессе эксплуатации основные производственные фонды постепенно переносят свою стоимость на себестоимость продукции по частям, постепенно приходят в негодность и нуждаются в замене. За время эксплуатации предприятие должно иметь возможность накопить достаточное количество средств для замены или модернизации оборудования.

Поэтому имущественный комплекс – категория прежде всего воспроизводственная. Каждое предприятие обязано обеспечивать воспроизводство своего ресурсного потенциала. Невнимание к этому вопросу привело к резкому старению основных фондов, высокому, более чем 60-процентному, уровню износа, крайне медленному внедрению новых технологий, неэффективному отношению к земле, снижению уровня квалификации рабочих кадров, сокращению размеров собственных оборотных средств и другим негативным последствиям. Результат этих тенденций очевиден – многие предприятия находятся на грани банкротства.

В условиях рыночной экономики чрезвычайно важно создать на уровне предприятия эффективный механизм управления имуществом с целью получения максимально возможной величины прибыли. Необходимо рассматривать проблему управления имущественным комплексом с учетом всех взаимосвязей, возникающих в процессе производства и реализации продукции, для оптимизации издержек и затрат, налогового бремени, обеспечения экономической и финансовой надежности предприятия, минимизации вероятности банкротства, ликвидации или продажи бизнеса.

Имущественный комплекс предприятия должен обеспечивать оптимальные условия и базу эффективного развития, для этого необходимо:

- определить эффективность деятельности предприятий, базируясь на принципах комплексного системного подхода к оценке влияния различных групп факторов внешней и внутренней среды, а также в зависимости от наличия и степени влияния различных факторов риска, и неопределенности в процессе функционирования предприятий в различных экономических ситуациях;
- реализовать ресурсную политику предприятия, обеспечивающую рациональное использование ресурсов на различных фазах строительного цикла.

Целесообразны анализ категории «имущественный комплекс» как объекта и субъекта гражданского права, а также рассмотрение оценки стоимости недвижимости и земли как инвестиционного ресурса [3].

Строительные предприятия являются важнейшим структурным звеном инвестиционного процесса. Если инвестиционный процесс в целом достаточно эффективен, то его результаты оказывают существенное положительное влияние на другие отрасли: промышленность строительных материалов, химическую и металлургическую промышленность и т.д. Другими словами, возникает экономический эффект у смежников в виде увеличения объемов производства продукции и прибыли. Поэтому инвестиционный процесс должен иметь четко определенные перспективы и продуманную эффективную инвестиционную стратегию. Эта стратегия определяется изменениями конъюнктуры инвестиционного рынка, ролью государства, действующей налоговой системой, платежеспособным спросом потребителей

строительной продукции и другими факторами. Поэтому любое инвестиционное решение должно прорабатываться в нескольких вариантах, что существенным образом влияет на структуру имущественного комплекса предприятия.

Инвестиционная стратегия и возможность ее конкретизации предполагает накопление финансовых ресурсов, необходимых для ее реализации. К сожалению, низкий уровень рентабельности строительного производства и существующая амортизационная политика не позволяют обеспечить необходимого уровня накоплений для простого, не говоря уже о расширенном, воспроизводства основных средств строительных предприятий. И только имущественный комплекс, по мнению многих ученых, правильно оцененный, в современных условиях может быть гарантией привлечения инвестиций со стороны и может в современных условиях рассматриваться как инвестиционный ресурс.

В последние годы многими исследователями проблем российского рынка ценных бумаг выдвигается тезис о том, что российские предприятия в значительной степени недооценены рынком, по сравнению с предприятиями развитых или даже развивающихся стран. Так, по оценкам аналитиков, российские предприятия недооценены, по сравнению с зарубежными аналогами, как минимум в три раза.

Остановимся на особенностях имущественных комплексов строительных предприятий. Строительные предприятия, в отличие от промышленных предприятий, не занимают больших земельных участков. Исключение составляют предприятия, имеющие собственную производственную базу, например, домостроительные комбинаты. У строительных предприятий могут быть карьеры по добыче песка или гравия, полигоны для монтажа металлоконструкций, территории, занятые управлениями производственно-технологической комплектации.

Рассматривая движимое имущество и вложения, можно отметить, что основное место в них занимают машины, механизмы, транспортные средства, инструмент и инвентарь. На эту группу приходится более 70 % всего имущественного комплекса строительных предприятий. Такая структура имущества связана еще и с тем, что строительные машины и механизмы чрезвычайно дороги, имеют длительный срок эксплуатации, но при этом очень низкий коэффициент использования во времени. Поэтому отдача от активной части имущества составляет 60-70 %.

Оценивая статью «Запасы и затраты», можно отметить, что в современных условиях строительным предприятиям нет необходимости создавать большие объемы запасов строительных материалов, так как этот рынок достаточно насыщен. Исключения могут составлять предприятия, работающие в регионах, где в силу природно-климатических условий необходимо обеспечивать сезонный завоз материалов, а следовательно, создавать запас на несколько месяцев. Кроме того, проблема запасов имеет две стороны: отвлечение на длительный период времени средств из хозяйственного оборота и замедление их оборачиваемости, а также наличие достаточного количества собственных оборотных средств для сохранения этих запасов.

В статье «Денежные средства и прочие финансовые активы» можно отметить высокий уровень дебиторской задолженности вследствие нарушений условий и сроков оплаты заказчиками выполненных строительного-монтажных работ. Дополнительные расходы возникают у строительных предприятий еще и потому, что имеет место разрыв во времени между завершением работ на объекте и принятием его заказчиком. В этот период строительное предприятие вынуждено нести расходы, связанные с эксплуатацией построенного объекта. Это прежде всего касается жилых домов и объектов социально-бытового назначения.

В процессе углубления рыночных отношений и в связи с периодическими переоценками основных фондов их структура стала меняться. Переоценки основных средств, проводившиеся на основе коэффициентов пересчета их балансовой стоимости в восстановительную, разработанных Госкомстатом России, естественно, привели к значительным расхождениям между реальной и балансовой стоимостью основных средств.

Очевидно, что при такой структуре основных фондов отрасль выгодно отличается от других, так как основной объект вложения капитала – активная часть.

В последние годы отношения между удельным весом зданий и сооружений и активной частью фондов изменились обратно пропорционально. Это связано как с рыночными факторами, так и с количественными изменениями в номенклатуре основных видов машин и механизмов.

Следует отметить, что в структуре имущественных комплексов всех крупнейших строительных предприятий Республики Татарстан, из-за плохо поставленного учета нематериальных активов и интеллектуальной собственности, их доля в балансе активов не превышает 1 %.

Таким образом, анализ статистической информации свидетельствует о значительном удельном весе основных средств в структуре имущественного комплекса строительных предприятий.

Кроме этого, качественный анализ состояния имущественного комплекса предприятий показал:

- основные фонды предприятий учитываются по балансовой стоимости, которая не соответствует их рыночной стоимости;

- в структуре имущества не учтена стоимость земельных участков;

- руководители предприятий не уделяют должного внимания учету нематериальных активов.

В ходе переоценки имущества (группы однородных основных фондов) предприятия, как правило, изменяется их первоначальная (балансовая) стоимость. Вследствие изменения их стоимости происходит изменение величины налога на имущество, причитающегося к уплате в бюджет:

$$SH_1^I = SH_0^I \pm \Delta SH^I,$$

где: SH_0^I и SH_1^I – сумма налога на имущество, соответственно, до и после проведения переоценки основных фондов;

ΔSH^I – изменение (увеличение или уменьшение) величины налога на имущество в результате переоценки основных фондов.

Изменение стоимости переоцениваемого имущества приведет к пропорциональному изменению величины амортизационных отчислений, что, в свою очередь, за счет отнесения на себестоимость продукции (работ, услуг) повлияет на исчисление величины налога на прибыль:

$$SH_1^II = SH_0^II \pm \Delta SH^II,$$

где: SH_0^II и SH_1^II – сумма налога на прибыль, соответственно, до и после проведения переоценки основных фондов;

ΔSH^II – изменение (увеличение или уменьшение) величины налога на прибыль в результате переоценки основных фондов.

Таким образом, переоценка основных производственных фондов создает возможность управления налогооблагаемыми базами по налогу на имущество и налогу на прибыль. Покажем основные моменты изыскания резервов развития предприятий на основе управления основными средствами за счёт их переоценки.

К определяющим современным задачам переоценки основных средств относятся:

- устранение смешанной оценки основных средств по полной первоначальной стоимости в ценах разных лет;

- получение объективных данных, отражающих общий объем, видовую и отраслевую структуру, территориальное распределение и техническое состояние основных фондов;

- определение фактического физического износа и сравнение его с накопленными амортизационными отчислениями;

- получение обоснованной базы для расчета амортизационных отчислений;

- согласование объема фондов с динамикой продукции;

- оптимизация налогообложения за счет пересчета налога на имущество;

- минимизация ценообразования за счет сбалансирования доли амортизации в себестоимости продукции (работ, услуг);

- повышение управляемости основными средствами за счет определения эффективности их использования в производственном процессе;

- определение стоимости реализации основных средств;

- определение объемов и структуры капитальных вложений, производства объектов основных средств;

- страхование имущества предприятия;

- передача объектов основных средств в оперативную аренду;

- организация лизинга;

- оформление объектов основных средств в качестве вклада в уставной капитал другого предприятия;

- разработка бизнес-плана для реализации инвестиционного проекта.

Сегодня переоценка основных средств все меньше и меньше рассматривается исследователями и хозяйственниками-практиками как процедура учета и контроля и все чаще выступает механизмом бизнес-планирования. Переоценка позволяет руководителям адекватно оценить потенциал развития предприятия и наметить пути его реализации.

Другим источником повышения эффективности управления основными средствами предприятий становится повышение качества их учёта.

Качественно проведённая переоценка на основе данных технической инвентаризации обеспечивает уменьшение потерь по прибыли при реализации или списании машин и оборудования. Решение текущих проблем предприятий за счёт откладывания на неопределённый срок замены устаревших основных фондов может привести к трудно устранимым последствиям для этих предприятий, поставить под вопрос само их существование. Изменение остаточной стоимости в результате осуществления совместного процесса технической инвентаризации и переоценки даёт возможность замены морально устаревшего оборудования на основе списания несамортизированной части при минимальных потерях по прибыли.

Таким образом, по мере изменения системы экономических отношений, усиления рыночных тенденций, переоценка основных средств все больше из инструмента контроля и учета превращается в механизм выявления внутренних резервов и повышения эффективности производства. Включение переоценки основных фондов в маркетинговые технологии управления предприятием позволяет за счет использования комплексного подхода значительно повысить ее влияние на деятельность предприятия в целом.

Оценка рыночной стоимости имущества определяется при помощи классических подходов к оценке стоимости: затратный, сравнительный и доходный.

При определении рыночной стоимости объекта оценки определяется наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на дату оценки на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда:

одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;

стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;

объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;

цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки, и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;

платеж за объект оценки выражен в денежной форме [4].

Возможность отчуждения на открытом рынке означает, что объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов, при этом срок экспозиции объекта на рынке должен быть достаточным для привлечения внимания достаточного числа потенциальных покупателей.

Разумность действий сторон сделки означает, что цена сделки – наибольшая из достижимых по разумным соображениям цен для продавца и наименьшая из достижимых по разумным соображениям цен для покупателя. Полнота располагаемой информации означает, что стороны сделки в достаточной степени информированы о предмете сделки, действуют, стремясь достичь условий сделки, наилучших с точки зрения каждой из сторон, в соответствии с полным объемом информации о состоянии рынка и объекте оценки, доступным на дату оценки. Отсутствие чрезвычайных обстоятельств означает, что у каждой из сторон сделки имеются мотивы для совершения сделки, при этом в отношении сторон нет принуждения совершить сделку.

Затратный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний. Затратами на воспроизводство объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий. Затратами на замещение объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекта с использованием материалов и технологий, применяющихся на дату оценки.

Сравнительный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами – аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом – аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость.

Доходный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки.

Сравнительные характеристики методов оценки земельных участков представлены в табл.

Таблица

Сравнительные характеристики и область применения методов оценки земельных участков

Название	Область применения	Теоретическая основа
Метод остатка для земли	Универсальный метод для застроенных участков, по которым есть информация о доходах от объекта в целом.	Доход от объекта (участок с улучшениями) равен сумме дохода от улучшений и дохода от непосредственно земельного участка.
Метод предполагаемого использования	Для незастроенных участков больших площадей, разбиваемых на отдельные земельные наделы под будущую застройку.	Дисконтирование чистых доходов от продажи застроенных в будущем земельных наделов.
Метод сопоставимых продаж	Универсальный метод при наличии информации о совершенных сделках с участками, схожими с объектом оценки.	Внесение поправок (на различия по месту расположения, окружению, рельефу, конфигурации и др. отличий) в цены сопоставимых объектов.
Метод распределения	Участки застроены относительно новыми однотипными объектами с несущественными различиями в местоположении, конфигурации и наличии коммуникаций.	Сложившееся соотношение между стоимостью земельного участка с улучшениями и стоимостью улучшений на нем.
Метод выделения	Застроенные участки, в которых стоимость улучшений в общей стоимости объекта небольшая и легко рассчитывается.	Вычитание из цены продажи сопоставимого с объектом оценки земельного участка стоимости улучшений на оцениваемом объекте.
Метод капитализации земельной ренты	Универсальный метод для застроенных и не застроенных земельных участков, по которым имеются сведения о величине арендной платы.	Доходы в виде арендной платы (по рыночным ставкам) пропорциональны стоимости участка, т.е. стоимость участка равна частному от деления чистого операционного дохода от аренды участка на коэффициент капитализации.

Важным элементом имущественного комплекса строительных предприятий является недвижимость и земля. Земля и недвижимость – это мощный экономический ресурс, который используется крайне неэффективно и экономический потенциал которого в нашей стране недооценен.

Земельный ресурс является стратегическим ресурсом, в который выгодно инвестировать средства. Это подтверждается проведенным анализом земельного рынка РФ и следующими основными факторами:

1. Земля не имеет физического, функционального износа, а также амортизации в силу своего специфического характера как природного ресурса, поскольку срок эксплуатации земельных участков неограничен.

2. Землю невозможно свободно воспроизвести, как другие объекты недвижимости.

3. Земельный участок может быть использован как многоцелевой или иметь вполне определенное функциональное и разрешенное назначение.

4. Земельный участок выступает средством производства сырьевых ресурсов, необходимых практически для всех отраслей экономики, а также продуктов питания.

5. Земля выступает как средство для социально-экономического развития.

6. Земля – это базис для размещения различных объектов недвижимости.

Как правило, при оценке рыночной стоимости земельных участков используются метод сравнения продаж, метод выделения, метод распределения, метод капитализации земельной ренты, метод остатка, метод предполагаемого использования в соответствии с «Методическими рекомендациями по определению рыночной стоимости земельных участков», утвержденными распоряжением Минимущества России от 07.03.2002 № 568-р [5].

На доходном подходе основаны метод капитализации земельной ренты, метод остатка, метод предполагаемого использования. Элементы затратного подхода в части расчета стоимости воспроизводства или замещения улучшений земельного участка используются в методе остатка и методе выделения. На сравнительном подходе основаны метод сравнения продаж, метод выделения, метод распределения.

Практический опыт оценочной деятельности показывает, что наиболее достоверным является метод сопоставимых продаж. Анализ международных стандартов оценки гласит, что при наличии результата, объективно отражающего ситуацию на рынке, возможно применение одного метода. Но для реализации данного метода необходим развитый рынок недвижимости и земельных участков. В настоящее время рынок земельных участков находится в стадии формирования. Тем не менее, на рынке имеется достаточное количество данных для формирования объективного мнения о справедливой рыночной стоимости земельных участков.

Рынок коммерческой недвижимости по своей природе отличается от рынка жилья. В частности, необходимость в такой недвижимости возникает у коммерческих организаций в силу осуществления ими коммерческой деятельности; количество потенциальных покупателей незначительно (по сравнению с рынком жилья); количество предложений также ограничено к тому же каждый объект обладает своими специфическими особенностями и их труднее объединить в однородные группы. Мотивация покупателей и продавцов коммерческой недвижимости также отличается от мотивации покупателей и продавцов рынка жилья.

В связи с улучшением общей экономической ситуации в стране в 2010 году наблюдалось оживление рынка недвижимости, связанного с возвращением отложенного спроса, а также активизацией ипотечного кредитования. Об оживлении рынка в Республике Татарстан свидетельствует увеличение числа регистрационных действий с недвижимостью: по данным Росреестра, увеличение зарегистрированных сделок произошло на 20 %. В основном этот рост на 35 % произошел за счет сделок с нежилой недвижимостью. Вместе с тем, число сделок с жилой недвижимостью сократилось на 17 %. Сделки по регистрации земельных участков в целом по республике увеличились, но незначительно.

Рост арендных ставок и цен продаж, зафиксированный в 2010 году, также свидетельствует об активизации игроков на рынке. Увеличившийся спрос на аренду помещений привел к сокращению уровня вакантных площадей. Спрос на рынке офисной недвижимости имел устойчивую тенденцию роста, начиная со второго полугодия 2010 года.

Рост интереса к коммерческой недвижимости является вполне закономерным, так как произошло определенное улучшение ситуации в экономике, прежде всего под влиянием роста госрасходов и инвестиций, выросли рынки ценных бумаг, выросли цены сырьевых рынков.

Рынок коммерческой недвижимости Казани стал также более привлекательным с тех пор, как Казань выиграла право проведения Универсиады-2013. В город приходят зарубежные инвесторы, которым нужны помещения под офисы. Проведя мониторинг и проанализировав динамику цен на коммерческую недвижимость, выявлена следующая тенденция: в центре города ставки на аренду офисной недвижимости растут не так стремительно, как на периферии. То есть центры деловой активности начали смещаться из центра города на периферию, и рост арендных ставок там существенно превышает темпы инфляции на сегодняшний момент.

Обеспеченность жителей торговыми площадями на тысячу жителей Казани составляет порядка 850 м², что превышает европейскую норму почти в полтора раза, которая составляет 500-600 м² на одну тысячу жителей. Вместе с тем, высокая обеспеченность торговыми площадями не означает, что их количество переходит в качество. В результате кризиса рынок торговой недвижимости разделился на два сегмента: успешные торговые центры и помещения с продуманной концепцией и удачным расположением, площади в которых были востребованы и в самый пик кризиса (первая половина 2009 года), и торговые объекты, которые и по сей день простаивают без арендаторов. Пустует некоторое количество неудачных торговых центров, построенных на фоне прежней активности арендаторов в докризисные годы. В краткосрочной перспективе, без изменения концепции или

ценовой политики, они будут по-прежнему пустовать. Успеху на перенасыщенном рынке будут способствовать продуманная концепция и хотя бы один якорный арендатор.

В 2011 г. рынок коммерческой недвижимости стабилизировался. Цены на недвижимость перестали падать, хотя количество предложений в начале года оставалось на уровне конца 2009 г. Таким образом, мнение большинства специалистов рынка недвижимости подтвердилось – падение цен будет достаточно кратковременным. Такое утверждение вполне обосновано – уровень ежегодной инфляции в России не опускается ниже 7-9 % в год, а значит, растут цены на стройматериалы, заработную плату, энергоносители и т.д. Так или иначе, себестоимость строительства, хоть и небольшими темпами, растет, и, как следствие, стоимость коммерческой недвижимости не может не реагировать на рост стоимости строительства. Если в середине 2000-х годов срок окупаемости офисных центров составлял 6-7 лет, в настоящее время он доходит до 10-15 лет. Такой процесс вполне естественен – увеличение сроков окупаемости строительства может привести к «замораживанию» строительства коммерческой недвижимости, что может, в конечном итоге, привести к дефициту площадей, а значит и к дальнейшему росту цен.

Мировой финансовый кризис отразился на рынке недвижимости понижением цен на квартиры. Однако 2010 год оживил рынок жилья. Несмотря на то, что Казань стала лидером увеличения стоимости на рынке жилья в России (+14 % в целом за год), рано говорить об устойчивой тенденции к увеличению цен. Можно предположить, что в течение ближайших месяцев в Казани произойдет стабилизация цен недвижимости на новом послекризисном уровне. Активизируется спрос на жилую и коммерческую недвижимость, как следствие, увеличится количество сделок.

Земельные участки в кризисное время подешевели, но незначительно. Ряд собственников ввиду низкого спроса сняли свои участки с продажи. В настоящее время цены стабилизировались. Практика оценочной деятельности более 100 земельных участков показала, что в 2010 г. рыночная стоимость земли вдвое меньше ее кадастровой оценки, проведенной в 2006 году. Следует отметить, что с 1 января 2011 года действует новая кадастровая оценка земельных участков: постановлениями Кабинета Министров Республики Татарстан от 24.12.2010 №№ 1102 и 1104, от 30.12.2010 № 1153 утверждены результаты кадастровой оценки земельных участков в составе земель населенных пунктов по Республике Татарстан; земельных участков в составе земель промышленности и иного специального назначения РТ, а также земельных участков в составе особо охраняемых территорий и объектов Республики Татарстан.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Григорьев В.В., Островкин И.М. Оценка предприятий: Имущественный подход: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 2000. – 224 с.
2. Козловский А.В. Имущественный комплекс строительных организаций: Учебное пособие / ГУУ. – М., 2001. – 76 с.
3. Куликов А.С. Оценка стоимости недвижимости как инвестиционного ресурса. Дисс. канд. экон. наук. – Москва, 2001.
4. Федеральные стандарты оценки: ФСО-1, ФСО-2, ФСО-3. Утверждены Министерством экономического развития и торговли РФ приказом от 20.07.2007 № 254, № 255, № 256.
5. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости земельных участков. Утверждены Распоряжением Министерства имущественных отношений РФ от 10.04.2003 № 1102-р.

REFERENCES

1. Grigor'ev V.V., Ostrovkin I.M. Evaluation of enterprises: the Property approach: uchebno-prakticheskoe posobie. – M.: Business, 2000. – 224 p.
2. Kozlovsky A.V. Property complex of construction organizations: the manual / GUU. – M.: 2001. – 76 p.
3. Kulikov A.S. Assessment of the value of real estate as an investment resource. – Moscow, 2001.
4. Federal valuation standards: FSO-1, FSO-2, FSO-3. Approved by the Ministry of economic development and trade of the Russian Federation the order of July 20, 2007 no. 254, no. 255, no. 256.
5. Methodical recommendations on determination of the market value of land plots. Approved by the Decree of the Ministry of property relations of the Russian Federation from 10.04.2003 no.1102-r.