



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

«Григорьев Н. К.»



Отчёт составлен в 1 (одном
экземпляре)

Порядковый номер отчёта: 10/01-18

Объекты оценки: Нежилые здания на земельном участке

Собственник объекта оценки: Лысова (Сертакова) Елена Григорьевна

Заказчик: Леонтьева Оксана Владимировна

Исполнитель: ИП Григорьев Н. К., Тюменская область, Казанский район, с. Казанское, ул. Ленина, 12, оф. 10.
тел. 8 (34553) 4-13-05, моб. 8 (9044) 93-33-45

Дата оценки: 29.12.2017 года

Дата составления отчёта: 03.05.2018 года

Вид определяемой стоимости: Рыночная стоимость

Уважаемая Оксана Владимировна!

В соответствии с договором № 09/01-18 от 09.01.2018 года Оценщик ИП «Григорьев Н. К.» выполнили работы по определению рыночной стоимости недвижимого имущества.

Таким образом, рыночная стоимость объектов оценки на дату оценки с учётом всех допущений и округления составляет (без НДС):

14 000 000 (четырнадцать миллионов) рублей.

В том числе:

| Наименование объекта недвижимости | № свидетель-ства | Адрес объекта | Год ввода | Кадастровый (условный) номер | Площадь, м ² | Балансовая стоимость, рублей | Рыночная стоимость, рублей |
|-----------------------------------|------------------|---|-----------|------------------------------|-------------------------|------------------------------|----------------------------|
| Земельный участок | 72 НМ 297915 | Тюменская область, Тобольский район, д. Башкова, ул. Мелиораторов, 1а | н/у | 72:16:0401001:134 | 2550 | 0 | 1 300 000 |
| Нежилое здание (гостиница с кафе) | 72 НМ 808343 | Тюменская область, Тобольский район, д. Башкова, ул. Мелиораторов, 1а, стр. 2 | 1995 | 72:16:0401001:649 | 869,4 | 0 | 12 700 000 |
| ИТОГО | | | | | | 0 | 14 000 000 |

Таким образом, рыночная стоимость 1/2 объектов оценки на дату оценки с учётом всех допущений и округления составляет (без НДС):

7 000 000 (семь миллионов) рублей.

Оценка произведена в соответствии с требованиями стандартов Российской Федерации на оценочную деятельность, Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ, нормами Гражданского Кодекса Российской Федерации и Стандартами Российского Общества Оценщиков.

Оценка объекта оценки выполнена на основе анализа данных технической инвентаризации, собственного визуального осмотра, а также нормативно-справочной и статистической информации об изменении уровня цен в данном регионе. Обращаем Ваше внимание, что ИП «Григорьев Н. К.» не проводилась, как часть работы, аудиторская или иная финансовая проверка предоставленной Вами информации, используемой в настоящем отчёте. Оценщики не принимают на себя ответственности за надёжность этой информации.

Развёрнутая характеристика объекта оценки представлена в отчёте об оценке. Отдельные части настоящей оценки не могут трактоваться отдельно, а только в связи с полным текстом прилагаемого отчёта, принимая во внимание все содержащиеся там допущения и ограничения.

По всем возникшим у Вас вопросам по данному отчёту мы готовы предоставить Вам необходимую информацию и разъяснения.

Благодарим за возможность оказания услуги Вам лично.

Оценщик

Г. В. Ощепкова

ИП

Н. К. Григорьев



Оглавление.

| | |
|--|----|
| ОГЛАВЛЕНИЕ..... | 3 |
| ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ И ВЫВОДЫ | 4 |
| 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ..... | 5 |
| 1.1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАДАНИЯ НА ОЦЕНКУ..... | 5 |
| 1.2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ОТЧЁТЕ ОБ ОЦЕНКЕ..... | 6 |
| 1.3. СТАНДАРТЫ ОЦЕНКИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОЦЕНКЕ..... | 9 |
| 1.4. МЕТОДОЛОГИЯ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ..... | 9 |
| 1.5. ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЯЕМЫХ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ..... | 10 |
| 1.6. ПРОЦЕДУРА ОЦЕНКИ..... | 11 |
| 2. ОПИСАНИЕ И АНАЛИЗ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ И ЕГО ОКРУЖЕНИЯ..... | 12 |
| 2.1. ОПИСАНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ..... | 12 |
| 2.2. ТОБОЛЬСКИЙ РАЙОН..... | 13 |
| 2.3. АНАЛИЗ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТОБОЛЬСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ, 1 ПОЛУГОДИЕ 2016 Г. | 17 |
| 3. ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ..... | 24 |
| 4. АНАЛИЗ НАИЛУЧШЕГО И НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ..... | 33 |
| 6. РАСЧЁТ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ ЗАТРАТНЫМ ПОДХОДОМ..... | 38 |
| 6.1. РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА..... | 38 |
| 6.2. ОБОСНОВАНИЕ ОТКАЗА ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАТРАТНОГО ПОДХОДА ОЦЕНКИ..... | 40 |
| 7. РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ В СООТВЕТСТВИИ С ПОДХОДОМ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРОДАЖ..... | 41 |
| 8. РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ ПО ПРЕДПОЛАГАЕМОМУ ДОХОДУ..... | 44 |
| 8.1. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БУДУЩИХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ..... | 44 |
| 8.2. РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ..... | 46 |
| 9. СОГЛАСОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ..... | 48 |
| 10. ИТОГОВОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ О РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ..... | 49 |
| 11. СЕРТИФИКАТ КАЧЕСТВА ОЦЕНКИ..... | 50 |
| 12. ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ И СДЕЛАННЫЕ ДОПУЩЕНИЯ..... | 50 |
| 13. ПРИЛОЖЕНИЯ..... | 52 |
| 1. КВАЛИФИКАЦИЯ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ..... | 52 |
| 2. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКИ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ..... | 52 |



ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ И ВЫВОДЫ

Основание для проведения оценки: Договор 09/01-18 от 09.01.2018 года.

Объект оценки:

| Наименование объекта недвижимости | № свидетельства | Адрес объекта | Год ввода | Кадастровый (условный) номер | Площадь, м ² | Балансовая стоимость, рублей | Обременения |
|-----------------------------------|-----------------|---|-----------|------------------------------|-------------------------|------------------------------|---------------------|
| Земельный участок | 72 НМ 297915 | Тюменская область, Тобольский район, д. Башкова, ул. Мелиораторов, 1а | н/у | 72:16:0401001:134 | 2550 | 0 | Не зарегистрировано |
| Нежилое здание (гостиница с кафе) | 72 НМ 808343 | Тюменская область, Тобольский район, д. Башкова, ул. Мелиораторов, 1а, стр. 2 | 1995 | 72:16:0401001:649 | 869,4 | 0 | Не зарегистрировано |

Результаты, полученные в ходе оценки, представлены в Таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Результаты оценки

| Наименование объекта оценки | Результаты, полученные при применении различных подходов, без НДС | | | Рыночная стоимость с учётом округления (без НДС), руб. |
|-----------------------------------|---|---------------------|------------------|--|
| | Затратный, руб. | Сравнительный, руб. | Доходный, руб. | |
| Земельный участок | 1 300 000 | 0 | 0 | 1 300 000 |
| Нежилое здание (гостиница с кафе) | 0 | 5 500 000 | 7 200 000 | 12 700 000 |
| Итого | 1 300 000 | 5 500 000 | 7 200 000 | 14 000 000 |

Оценщик, представляя Отчёт, заявляет, что рассчитанная в данном Отчёте рыночная стоимость является вероятностной величиной, содержит неопределённость и не может рассматриваться как точное значение цены, ожидаемой в сделке.

Ограничения и предполагаемое использование (пределы применения) результатов оценки: для последующей передачи его на торги в процессе конкурсного производства.

Итоговая величина **рыночной стоимости** объекта оценки составляет на дату оценки:

14 000 000 (четырнадцать миллионов) рублей.

Таким образом, рыночная стоимость 1/2 объектов оценки на дату оценки с учётом всех допущений и округления составляет (без НДС):

7 000 000 (семь миллионов) рублей.

Благодарю Вас, за предоставленную возможность оказать для Вас услуги.

Оценщик

Г. В. Ощепкова

ИП

Н. К. Григорьев



1. Общие сведения.

1.1. Определение задания на оценку.

Основание для проведения оценки: Договор № 09/01-18 от 09.01.2018 года.

Объект оценки: недвижимое имущество.

| Наименование объекта недвижимости | № свидетель-ства | Адрес объекта | Год ввода | Кадастровый (условный) номер | Площадь, м2 | Балансовая стоимость, рублей | Обременения |
|-----------------------------------|------------------|---|-----------|------------------------------|-------------|------------------------------|---------------------|
| Земельный участок | 72 НМ 297915 | Тюменская область, Тобольский район, д. Башкова, ул. Мелиораторов, 1а | н/у | 72:16:0401001:134 | 2550 | 0 | Не зарегистрировано |
| Нежилое здание (гостиница с кафе) | 72 НМ 808343 | Тюменская область, Тобольский район, д. Башкова, ул. Мелиораторов, 1а, стр. 2 | 1995 | 72:16:0401001:649 | 869,4 | 0 | Не зарегистрировано |
| ИТОГО | | | | | | 0 | |

Собственник объекта оценки: Лысова (Сертакова) Елена Григорьевна, ИНН 720600372757, СНИЛС 059-569-218-1064-049-612 533. 626150, г. Тобольск, 7А мкр., д. 14А, кв. 209.

Заказчик: Леонтьева Оксана Владимировна, финансовый управляющий Лысова Е. Г., решение Арбитражного суда Тюменской области по делу № А70-7918/2017 от 11.12.2017 г.

Адрес Заказчика: 625048, г. Тюмень, ул. Мельникайте, 94/27.

Оценщик: ИП Григорьев Н. К.

Адрес Оценщика: Россия, Тюменская область, Казанский район, с. Казанское, ул. Ленина, 12, оф. 10, тел. 8 (34553) 4-13-05, моб. 8 (9044) 93-33-45.

Информация об оценщике: Индивидуальный предприниматель Григорьев Николай Константинович, ИНН 721800018272, ОГРИП 304720519600045 от 14 июля 2004 года, занимается оценочной деятельностью с 1997 года.

1. Григорьев Николай Константинович

- паспорт серия 71 09 № 762896, выдан отд. №1 МО УФМС России по Тюменской области в г. Ишиме 06.05.2010 года, код подразделения 720-015;
- свидетельство о членстве в саморегулируемой организации оценщиков № 0010612 от 22.01.2011 года;
- сертификат № 10к-03159 от 01 октября 2002 г., сертификационная карточка Российского общества оценщиков;
- диплом о профессиональной переподготовке Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова - "Оценка стоимости предприятия (бизнеса)", рег. ПП N 438615 от 25.04. 2002 года;
- сертификат «Оценка земли, правовые и экономические аспекты приватизации и купли-продажи земельных участков в современных условиях...» рег. № 183;
- свидетельство о сдаче теоретического экзамена по единой программе подготовки арбитражных управляющих Министерством юстиции Российской Федерации серия АА №002975 за рег. № 34/002960.;
- гражданско-правовая ответственность вследствие причинения убытков третьим лицам в связи с осуществлением Оценщиком своей деятельности застрахована страховым обществом «РОСГОССТРАХ» (ПАО), полис серия 7200 № 0503220, срок действия полиса до 22.07.2018 г., лимит ответственности 3 300 000 (три миллиона триста тысяч) рублей.

2. Ощепкова Галина Васильевна

- паспорт серия 71 04 № 326267, выдан ГОМ № 1 УВД Ленинского ОА г. Тюмени 08.11.2005 года, код подразделения 723-001;
- свидетельство о членстве в саморегулируемой организации оценщиков № 00388 от 19.11.2013 года;
- диплом о высшем образовании по специальности Тюменский государственный нефтегазовый университет «Менеджмент в социальной сфере» ДВС № 0523529 от 27.05.2000 г.;
- диплом о профессиональной переподготовке Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова - "Оценка стоимости предприятия (бизнеса)", рег. ПП N 411119 от 20.07. 2001 года;
- квалификационный аттестат в области оценочной деятельности по направлению оценочной деятельности «Оценка недвижимости» № 006245-1 от 16.03.2018 г.;
- гражданско-правовая ответственность вследствие причинения убытков третьим лицам в связи с осуществлением Оценщиком своей деятельности застрахована страховым обществом «АльфаСтрахование» (АО), полис № 7591R/776/00343/8, срок действия полиса до 31.12.2019 г., лимит ответственности 5 000 000 (пять миллионов) рублей.

Задача оценки: Определение на дату оценки рыночной стоимости для реализации прав собственника.

Права, учитываемые при оценке объекта оценки, ограничения (обременения) этих прав, в том числе в отношении каждой из частей объекта оценки: земельного участка с расположением оцениваемых нежилых объектов, согласно закона 127 ФЗ – ипотеку обременением не считать (ст.126 п.8) - снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника и иные **ограничения на распоряжения имуществом должника.**

Допущения, на которых должна основываться оценка: специальные допущения и ограничения не наложены.



Итоговая величина стоимости объекта оценки выражена в рублях Российской Федерации.

Предполагаемое использование результатов оценки: для последующей передачи его на торги в процессе конкурсного производства.

Цель оценки: Реализация прав собственника.

Дата оценки: 29.12.2017 г.

Срок проведения оценки: с 29.12.2017 по 03.05.2018 года

Осмотр объекта: Осмотр оцениваемых объектов производился 19.01.2018 года.

Дата составления отчёта: 03.05.2018 года.

Информация о привлечённых к проведению оценки и подготовке отчёта специалистах и организациях: не привлекались (ФСО № 3).

1.2. Основные понятия, используемые в отчёте об оценке.

В настоящем Отчёте используются понятия и определения, применяемые в законодательстве РФ, обычные термины, применяемые в математической статистике, и системные термины, применяемые в нормативных документах.

Оценочная деятельность.

Под оценочной деятельностью понимается деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости (Ст.3 Федерального закона от 29 июля 1998г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»).

Оценка.

Наука о стоимости, часть экономического анализа, опирающаяся на определённые научные принципы и методологическую базу. Является сочетанием математических методов и субъективных суждений оценщика, основанных на его профессиональном опыте.

Задачи оценки.

Проведение тех или иных финансовых операций или предпринимательских сделок, а также учёт имущественных ценностей. Оценка стоимости проводится при купле-продаже, налогообложении, страховании, приватизации, наследовании, аренде и т.д.

Дата оценки.

Под датой оценки в настоящем отчёте понимается расчётная величина рыночной стоимости, полученная в результате настоящего анализа, действительна только на вышеуказанную дату. Колебания цен с течением времени являются результатом действия экономических и социальных сил и могут вызывать изменения, как общего уровня цен, так и относительной покупательной способности денег.

Цель оценки.

Установление вида стоимости и выражение мнения о величине стоимости объекта в соответствии с назначением оценки.

Заказчик.

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, юридические лица или физические лица, использующие, приобретающие, заказывающие, либо имеющие намерение воспользоваться услугами по оценке.

Оценщик.

Юридическое лицо или гражданин-предприниматель, оказывающие услуги по оценке в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Отчёт об оценке.

Документ, содержащий обоснованное и доказательное изложение результатов оценки в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

Рыночная стоимость.

В ст. 3 Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 135-ФЗ от 29. 07. 1998 г. дано следующее определение рыночной стоимости:

→ рыночная стоимость - это «наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчуждён 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 открытый рынок в форме публичной оферты;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей – либо стороны не было;
- платёж за объект оценки выражен в денежной форме».

В «Стандартах оценки, обязательных к применению субъектами оценочной деятельности», утверждёнными, даётся следующее определение рыночной стоимости (цель оценки и виды стоимости ФСО-2 п.6):

→ «рыночная стоимость объекта оценки - наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчуждён 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».



В Стандарте российского общества оценщиков СТО РОО 2010 даётся следующее определение рыночной стоимости:

→ «рыночная стоимость есть расчётная величина, равная денежной сумме, за которую переход имущества из рук в руки на дату оценки в результате коммерческой сделки между добровольным покупателем и добровольным продавцом после адекватного маркетинга; при этом полагается, что каждая из сторон действовала компетентно, расчётливо и без принуждения».

- "*Расчётная денежная сумма...*" относится к цене, выраженной в денежном эквиваленте (как правило, в местной валюте), которая может быть уплачена за актив при коммерческой рыночной сделке. Мерой *рыночной стоимости* является наиболее вероятная цена, которая по разумным соображениям может быть получена на дату оценки на рынке при соблюдении условий, содержащихся в определении *рыночной стоимости*. Эта цена – наилучшая из достижимых, по разумным соображениям для продавца и наиболее выгодная из достижимых, по разумным соображениям, для покупателя.

- "*...за которую состоялся бы обмен актива...*" указывает на то обстоятельство, что стоимость актива является предполагаемой величиной, а не предопределённой заранее или фактической ценой продажи. Это цена, по которой рынок ожидает совершения сделки на дату оценки при соблюдении всех прочих условий, входящих в определение *Рыночной стоимости*.

- "*...на дату оценки...*" выражает требование, чтобы предполагаемая величина *Рыночной стоимости* относилась к конкретной дате. В силу того, что рынки и рыночные условия могут меняться, для другого времени предполагаемая стоимость может оказаться ошибочной или не соответствующей действительности. Результат оценки отражает текущее состояние и условия рынка именно на фактическую дату оценки, а не на прошлую или будущую дату. Определение также предполагает, что переход актива из рук в руки и заключение сделки происходят одновременно без каких-либо вариаций цены, которые в ином случае были бы возможны в сделке по *Рыночной стоимости*.

- "*...между заинтересованным покупателем...*" относится к тому, у кого есть мотивы купить, но его никто и ничто не к этому не принуждает. Такой покупатель не горит желанием купить и не настроен платить любую цену. Кроме того, он совершает покупку, действуя в соответствии с реалиями и ожиданиями текущего рынка, а не воображаемого или гипотетического рынка, существование которого нельзя ни продемонстрировать, ни предвидеть. Предполагаемый покупатель не станет платить цену выше той, которую требует рынок. Нынешний собственник актива также входит в число тех, кто составляет этот "рынок". Оценщик не должен делать нереалистичных допущений относительно условий рынка или предполагать уровень рыночной стоимости выше достижимого. В некоторых странах, чтобы специально подчеркнуть эту ответственность, в определении *Рыночной стоимости* опускают явную ссылку на заинтересованного покупателя.

- "*...и заинтересованным продавцом...*" подразумевается продавец, который не горит желанием продать, не понуждается к продаже и не готов продать по любой цене или настаивать на цене, которая не считается разумной на рынке в настоящий момент. Мотивом заинтересованного продавца является продажа актива на рыночных условиях по максимальной возможной цене на открытом рынке после проведения надлежащего маркетинга, какой бы ни была эта цена. Фактическое положение реального собственника актива во внимание не принимается, так как «заинтересованный продавец» – это гипотетический собственник.

- "*...в результате коммерческой сделки...*" означает, что между сторонами нет никаких особых или специальных взаимоотношений (как, например, между материнской и дочерней компанией или между домовладельцем и квартиросъёмщиком), которые могут сделать уровень цены нехарактерными для рынка или завышенным из-за наличия элемента специальной стоимости. Предполагается, что сделка, по *Рыночной стоимости* должна совершаться между сторонами, не связанными между собой какими-либо отношениями, и каждая из сторон действует независимо.

- "*...после проведения надлежащего маркетинга...*" означает, что актив должен быть выставлен на рынок наиболее подходящим образом, чтобы обеспечить его реализацию по наилучшей из достижимых реализаций, по разумным соображениям, цене в соответствии с определением *рыночной стоимости*. Продолжительность выставления может быть разной в зависимости от рыночных условий, но в любом случае должна быть достаточной, чтобы актив привлёк к себе внимание достаточного числа потенциальных покупателей. Период выставления предшествует дате оценки.

- "*...при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомлённой, расчётливо...*" означает предположение, что как заинтересованный покупатель, так и заинтересованный продавец в достаточной степени информированы о характере и свойствах продаваемого актива, его фактическом и потенциальном использовании, а также о состоянии рынка на дату оценки. Далее предполагается, что каждый из них, обладая этой информацией, действует в своих интересах, расчётливо, пытаясь достичь наилучшей, с точки зрения его позиции в сделке, цены. Имеется в виду расчётливость в отношении состояния рынка на дату оценки, а не в отношении суждений задним числом на более позднюю дату. Необязательно считается проявлением нерасчётливости, когда продавец продаёт имущество в условиях рынка с падающими ценами по цене ниже предшествующих уровней рыночных цен. В этом случае, как и в других ситуациях купли-продажи в условиях меняющихся цен, расчётливый покупатель или продавец действует в соответствии с самой полной информацией о состоянии рынка, доступной на текущий момент.

- "*...и без принуждения*" означает, что у каждой из сторон имеются мотивы для совершения сделки, но ни одну из них не вынуждают и не заставляют совершать сделку.

Определения рыночной стоимости, приведённые в Федеральном законе, Постановлении Правительства РФ и



Стандартах РОО по смыслу полностью аналогичны.

Рыночная стоимость понимается как стоимость актива, определённая без учёта затрат, связанных с продажей или покупкой без компенсации расходов по уплате любых сопутствующих налогов.

Стоимость.

Экономическое понятие, устанавливающее взаимоотношения между товарами и услугами, доступными для приобретения, и теми, кто покупает. Стоимость является не историческим фактом, а оценкой ценностей конкретных товаров и услуг в конкретный момент времени и месте. Экономическое понятие стоимости выражает рыночный взгляд на выгоду, который имеет обладатель данного товара или клиент, которому оказывают данную услугу. Стоимость любого имущества можно определить через некоторое количество какой-либо другой вещи (как правило, имеются в виду деньги), на которое оно может быть обменено; или через сумму доходов, которых это имущество принесёт в будущем своему владельцу. Данное общее определение стоимости по-своему формулируется каждым из участников экономических отношений, преследующим свои собственные цели (банки, страховые компании, инвесторы и т.д.). Отсюда возникает целый ряд определений стоимости, существующих в современной экономике, таких как рыночная, инвестиционная, ликвидационная, восстановительная и другие. В системе бухгалтерского учёта это сумма расходов, определённая относительно одного из элементов бухгалтерской системы. Стоимость определяется по трём следующим параметрам:

"область применения" - расчёт стоимости продукции, изделия, полуфабриката;

"содержание" - полностью или частично определённые расходы за конкретный период;

"момент расчёта" - до (заранее установленная стоимость) или после.

Ликвидационная стоимость – расчётная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества.

Стоимость балансовая.

Стоимость основных фондов, учитываемая в балансе основных фондов по данным бухгалтерского учёта о наличии и движении основных средств. Балансовая стоимость представляет, как правило, смешанную оценку основных фондов, т.к. часть инвентарных объектов числится на балансах по восстановительной стоимости на момент последней переоценки, а основные фонды, введённые в последующий период, учтены по первоначальной стоимости (стоимости приобретения).

Право собственности.

Согласно Гражданскому Кодексу РФ право собственности включает право владения, пользования и распоряжения имуществом. Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие Закону и иным правовым актам и не нарушающие права, и интересы других лиц, в том числе отчуждать своё имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.

Собственность.

Юридическое понятие, представляющее собой совокупность прав владения. Для того, чтобы различать собственность как материальное понятие и собственность как юридический термин, как правило, к юридическому термину добавляется: право собственности. Слово "собственность", употребляемое без дополнительных уточнений, может относиться как к движимому, так и недвижимому имуществу.

Имущество.

Совокупность вещей и материальных ценностей, находящихся в собственности, оперативном управлении или хозяйственном ведении какого-либо лица (юридического или физического).

Недвижимое имущество (недвижимость).

Земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землёй, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно (леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и т.д.), относят к недвижимому имуществу (недвижимости) (ст. 130 ГК).

Земельный участок.

Это земельная площадь с одним или несколькими основными строениями, вспомогательными строениями, со всеми находящимися на ней сооружениями и элементами благоустройства, расположенная в определённых границах и имеющая свой почтовый адрес. При переходе собственности на строение, сооружение или при передаче их другим предприятиям, учреждениям, организациям и гражданам вместе с этими объектами переходит и право пользования земельными участками. (Ст.37 Земельного кодекса РФ).

Улучшения.

Все изменения, являющиеся результатом деятельности по преобразованию свободного и неосвоенного земельного участка для целей его использования.

Восстановительная стоимость.

Определяется затратами на воссоздание точной копии объектов в современных условиях с использованием таких же материалов, конструкций и сохранением всех эксплуатационных параметров. Её определяют, исходя из реально сложившихся в момент оценки условий воспроизводства основных фондов (договорных цен, сметных расценок на проведение строительно-монтажных работ, оптовых цен на строительные материалы, топливо, энергию, сырьё, машины, оборудование, инвентарь и т.п., транспортных тарифов и т.д.).

Остаточная стоимость.



Первоначальная либо восстановительная (после переоценки) стоимость за вычетом начисленного износа;

Стоимость замещения.

Определяется затратами в текущих ценах на создание объектов, имеющих с оцениваемыми эквивалентную полезность, но с использованием современных материалов, конструкций, оборудования, дизайна и т.д.

Износ.

Это потеря имуществом стоимости с течением времени под действием различных факторов.

Существует три типа износа.

➔ Физический износ — уменьшение стоимости имущества, вследствие потери его элементами своих первоначальных свойств.

➔ Функциональный износ — уменьшение стоимости имущества, вследствие несоответствия его характеристик современным требованиям рынка.

➔ Внешний износ — уменьшение стоимости имущества, вследствие изменения условий окружающей среды. Необходимо различать термины "износ" в экономической науке и "амортизация" в бухгалтерском учёте.

Физический износ.

Физический износ - это потеря стоимости за счёт естественных процессов в процессе эксплуатации. Он выражается в старении и изнашивании, разрушении, гниении, ржавлении, поломке и конструктивных дефектах. Такой тип износа может быть, как устранимым, так и неустраняемым. Устранимый физический износ (т.е. износ, который может быть устранён в результате текущего ремонта) включает в себя плановый ремонт или замену частей объекта в процессе повседневной эксплуатации.

Функциональный (моральный) износ.

Функциональный (моральный) износ - это потеря стоимости вследствие относительной неспособности данного сооружения обеспечить полезность по сравнению с новым сооружением, созданным для таких же целей. Он обычно вызван плохой планировкой, несоответствием техническим и функциональным требованиям по таким параметрам как размер, стиль, срок службы и т.д. Функциональный износ может быть устранимым и неустраняемым.

Внешний износ.

Внешний износ вызывается факторами внешними по отношению к собственности – изменением ситуации на рынке, изменением финансовых и законодательных условий и т. д. Данный вид износа присущ только недвижимости в силу её фиксированности расположения.

1.3. Стандарты оценки, используемые при оценке.

Настоящая оценка была выполнена в соответствии с требованиями международных стандартов оценки на основании «Свода стандартов оценки Российского общества оценщиков 2015».

При работе использовались следующие нормативные документы:

Федеральный закон от 29 июля 1998г. № 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации".

Федеральные стандарты оценки, утверждённые от 20 мая 2015 года за приказами №№ 297-299: ФСО – 1, ФСО – 2, ФСО – 3. От 20 мая 2015 года за №№ 297-299. Приказ от 25 сентября 2014 года N 611 - ФСО – 7. Приказ от 01.07.2015 №327 – ФСО – 9

1.4. Методология процесса оценки.

Несмотря на большое разнообразие объектов недвижимости по их местоположению, вариантам использования, возрасту, пригодности для определённой деятельности и другим параметрам, основные принципы оценки остаются неизменными. То, каким образом та или иная собственность обычно обращается на открытом рынке, служит индикатором применимости различных методов и процедур к оценке рыночной стоимости.

Наиболее распространёнными методиками оценки рыночной стоимости являются метод сравнения продаж, метод капитализированного дохода, или дисконтированного денежного потока, и затратный подход.

Затратный подход.

Затратный подход основывается на изучении возможностей инвестора в приобретении недвижимости и исходит из принципа замещения, гласящего, что покупатель, проявляя должную разумность, не заплатит за объект большую сумму, чем та, в которую обойдётся получение соответствующего участка под застройку и возведение аналогичного по назначению и качеству объекта в обозримый период без существенных задержек. Рыночная стоимость недвижимости при использовании затратного подхода определяется как сумма стоимости участка земли, как свободного, и стоимости строительства, т.е. «улучшений», с учётом фактического износа.

Сравнительный подход.

Сравнительный подход, так же, как и затратный, основан на принципе замещения. Метод сравнения продаж моделирует поведение рынка путём сравнения оцениваемого объекта с аналогичными объектами, которые были недавно проданы или по которым поступили заявки на покупку.

Аналоги выбираются таким образом, чтобы они были подобны оцениваемому объекту, прежде всего по функциональному использованию и по основным характеристикам. Затем в цены продаж объектов-аналогов вносятся поправки на различие между объектом оценки и объектами сравнения, и на основе откорректированных значений рассчитывается рыночная стоимость оцениваемого объекта.

Доходный подход.

Доходный подход предусматривает установление стоимости имущества путём расчёта, приведённой к текущему моменту стоимости ожидаемых выгод. Т.е. доход рассматривается как основной фактор, определяющий



величину стоимости. Чем он больше, тем больше стоимость, при этом ожидаемый доход рассчитывается с учётом прошлых результатов, перспектив развития, отраслевых и общеэкономических факторов, времени получения выгод, рисков, связанных с их получением, стоимости денег в зависимости от времени.

Двумя наиболее распространёнными методами в рамках доходного подхода являются: капитализация дохода и дисконтирование денежных потоков (ДДП).

В методе капитализации для конвертации дохода в стоимость величина дохода делится на ставку капитализации:

Метод капитализации доходов используется если:

- прогнозируемые доходы стабильны во времени и положительны;
- темпы роста доходов предсказуемы.

Метод дисконтированных денежных потоков является достаточно универсальным методом расчёта стоимости предприятия. Его суть состоит в определении прогнозных денежных потоков конкретного бизнеса, которые потом дисконтируются, для определения текущей стоимости будущих доходов.

Метод дисконтированных денежных потоков целесообразно использовать, если:

- будущие денежные потоки будут существенно отличаться от текущих;
- прогнозируемые денежные потоки предприятия являются положительными величинами;

Преимущества метода:

- оценка стоимости имущества основана на ожидаемых будущих доходах;
- учитывает ситуацию на рынке через ставку дисконта;
- позволяет учесть риск инвестиций.

В мировой практике этот метод используется чаще других, он точнее определяет рыночную цену, в наибольшей степени интересуется инвестора, так как с помощью этого метода оценщик выходит на ту сумму, которую инвестор будет готов заплатить, с учётом будущих ожиданий, а также с учётом требуемой инвестором ставки дохода на инвестиции в этот бизнес.

Доходный подход основывается на принципе ожидания: "Стоимость собственности определяется настоящей стоимостью будущих выгод, которые могут быть получены от объекта в будущем".

1.5. Обоснование применяемых подходов оценки.

В мировой практике оценки сложились три основных подхода, единых для всех видов собственности – затратный, сравнительный (рыночный) и доходный. Каждому подходу соответствуют определённые методы оценки, сущность и число которых могут различаться в зависимости от типа оцениваемого имущества.

Необходимость и целесообразность применяемых подходов в оценке рассматриваемых объектов недвижимости определяются по следующим критериям:

- возможность отразить действительные намерения потенциального покупателя или продавца,
- тип, качество и обширность информации, на основе которых проводится анализ,
- способность параметров используемых методов учитывать конъюнктурные колебания,
- способность учитывать специфические особенности объекта, влияющие на его стоимость, такие как: месторасположение, размер, потенциальная доходность.

Полезность объекта недвижимости выражает суммарное действие всех рыночных факторов, влияющих на стоимость объекта недвижимости. Рыночная стоимость объекта недвижимости является выражением его полезности именно с точки зрения рынка, а не с позиции его отвлечённого физического статуса. Для конкретного пользователя полезность недвижимости может отличаться от их полезности с точки зрения рынка или отдельно взятой отрасли.

Преимущество затратного подхода состоит в возможности его использования для достоверной оценки недвижимости на малоактивных рынках. Недостаточность информации о состоявшихся сделках в ряде случаев ограничивает возможность практического использования метода прямого сравнения продаж и доходного подхода. В этих условиях затратный подход, опирающийся на сметно-нормативную базу строительства, способен дать надёжные результаты оценки недвижимости.

Специфической областью применения затратного подхода является оценка уникальных объектов, особенно недоходного назначения (например, больниц, музеев, библиотек и т.п.).

Важными и постоянно расширяющимися сферами применения затратного подхода выступают рынок страховых услуг и система дифференцированного налогообложения недвижимости.

Указанные достоинства затратного подхода придают ему свойства универсального инструмента оценщика.

Из опыта известно, что неограниченное применение метода сравнения для застроенных участков рискованно. Основным условием применения данного метода является наличие достаточного выбора цен купли-продажи сопоставимых застроенных участков, которые обеспечили бы возможность непосредственного сравнения. Далее необходимо принимать во внимание временной характер купли-продажи объекта сравнения. С учётом динамики рынка следует критически рассматривать данные купли-продажи с дистанцией уже несколько месяцев относительно дня вступления в силу произведённой оценки, либо вообще не принимать их во внимание.

Опыт показывает, что метод сравнения продаж применяется преимущественно при оценке пользующейся спросом недвижимости, как, например, квартир или домов с земельным участком.

При использовании доходного подхода необходимо провести оценку ожидаемой прибыли с точки зрения сегодняшних интересов.



Методики доходного подхода (методики капитализации и дисконтирования денежных потоков) учитывают: размер доходов, который владелец активов рассчитывает получить в будущем, сроки получения этих доходов, риск, принимаемый на себя владельцем активов. Данный подход сравнительно надёжно отражает требования и изменения рынка, при относительно стабильной экономической ситуации, но качество и надёжность используемой информации в основном основано на прогнозах.

1.6. Процедура оценки.

Процедура оценки включает в себя следующие шаги:

- **Сбор и анализ предварительной информации.**

Проведение переговоров и получение общей информации об объекте оценки, целях и дате оценки, собственнике (арендаторе) объекта оценки, заказчике оценки.

- **Заключение договора на оценку.**

- **Классификация объекта оценки.**

Проводится классификация объектов в соответствии с существующими стандартами и использованием в случае необходимости дополнительных классификационных признаков и специализированных классификаторов.

- **Сбор и анализ общих данных.**

Собираются и анализируются данные, характеризующие социально-экономические условия эксплуатации оцениваемого объекта, состояние соответствующего сегмента рынка, а также другие факторы, влияющие на оценочную стоимость.

- **Выбор методов оценки.**

Выбор общих подходов (затратный, рыночный и доходный) и специальных методов определяется целью оценки, полнотой и достоверностью имеющейся и необходимой для применения каждого метода исходной информации, а также условиями договора на оценку. В необходимых случаях производится модификация имеющихся или разработка новых специальных методов оценки (с обоснованием их методической корректности и точности).

- **Проведение расчётов и анализ результатов.**

Проводятся расчёты по оценке объекта различными методами и анализ результатов. В случае необходимости осуществляется сбор дополнительной информации, корректировка методов оценки и дополнительные расчёты. Затем производится принятие решения о стоимости объекта.

- **Составление развёрнутого письменного отчёта.**



2. Описание и анализ местоположения объектов оценки и его окружения.

2.1. Описание Тюменской области.

Тюменская область, образованная 23 сентября 1944 года, является одним из крупнейших регионов России, её территория составляет свыше 1,4 млн. кв. км (8,4% площади России), что эквивалентно территории Германии, Франции, Италии, Великобритании вместе взятых. Население области превышает 3 млн. человек.

Возрастная структура населения Тюменской области отличается повышенной долей лиц трудоспособного возраста (67%) и пониженным удельным весом населения пенсионного возраста (12%), что является следствием высокого миграционного прироста населения в молодом возрасте в годы становления и развития нефтегазового комплекса. Средний возраст населения по области на начало 2002 года составляет 33,7 года (по РФ - 37,8).

По размерам территории область занимает третье место в Российской Федерации, по числу жителей - тринадцатое. Тюменская область относится к числу регионов России с наиболее многонациональным составом населения, здесь проживают представители 125 национальностей, в том числе 26 малочисленных народов Севера. К наиболее многочисленным народам, кроме русских, относятся украинцы (8,4%), татары (7,3%), белорусы (1,6%), башкиры (1,3%), чуваша (1%). Численность проживающих на территории области малочисленных народов Севера составляет 51,9 тыс. человек или треть от общей их численности в Российской Федерации.

Областной центр - г. Тюмень, с численностью населения около 600 тыс. человек, является административным, научным и культурным центром области. В городе производится около 5% общеобластного объёма промышленной продукции, через него проходит основной объём перевозок грузов и пассажиров. В Тюмени сосредоточены высшие и средние специальные учебные заведения, научно-исследовательские институты, областные учреждения здравоохранения, культуры и образования.

В составе области находятся два автономных округа - Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий, образованные 10 декабря 1930 г.

В Ханты-Мансийском округе проживает 1350,3 тыс. чел., территория его - 523,1 тыс. кв. км, окружной центр - г. Ханты-Мансийск с населением 36 тыс. человек.

Население Ямало-Ненецкого округа составляет 500,5 тыс. чел., территория - 750,3 тыс. кв. км, окружной центр - г. Салехард, в нем проживает 31,2 тыс. человек.

На территории области расположено 28 городов, наиболее крупные из них Сургут (272,3 тыс. чел.), Нижневартовск (238,7 тыс. чел.), Тобольск (117 тыс. чел.), Нефтеюганск (97,5 тыс. чел.), Ноябрьск (105 тыс. чел.), Новый Уренгой (101,7 тыс. чел.), Ишим (63,1 тыс. чел.).

Тюменская область занимает большую часть Западно-Сибирской равнины и фактически делит территорию России на две большие части: западнее - Урал и Европейская часть страны, восточнее - азиатская: Сибирь и Дальний Восток.

Область отличается экстремальными природно-климатическими условиями на большей части своей территории - 90% её отнесено к районам Крайнего Севера или приравнено к ним.

Природа Тюменской земли богата и разнообразна. Здесь встречаются различные природно-климатические зоны: арктическая тундра на Крайнем Севере сменяется южнее типичной тундрой и лесотундрой, затем тайгой, лесостепью и степью на юге.

Территория области с севера омывается водами Карского моря, отличается развитой сетью полноводных рек, повсеместным распространением озёр и обилием подземных вод, местами выходящих на поверхность в виде ключей.

Крупнейшие реки области - Обь и Иртыш имеют судоходное значение. Водоёмы области отличаются сравнительно высокой рыбной продуктивностью и высокоценным составом ихтиофауны.

Большая часть территории (43 млн. га) покрыта лесами, в которых произрастают: на юге, в лесостепи - берёзы, осины; на севере преобладают сосна, кедр, лиственница, пихта, ель; на болотах - ольха, берёза, ива. Леса богаты ягодами: брусникой, черникой, клюквой, голубикой, костянкой и грибами. В промышленном отношении наибольшее значение имеют пушные звери.

Область располагает значительными земельными ресурсами: общая площадь сельскохозяйственных угодий составляет свыше 4 млн. га, не считая обширных оленьих пастбищ (53 млн. га).

Сельскохозяйственные угодья сосредоточены в наиболее благоприятной для сельского хозяйства южной части области, в северных районах они представлены в основном пастбищами и сенокосами. Климатические условия и сельскохозяйственные угодья юга области позволяют выращивать зерно, картофель, основной набор овощей, грубые и сочные корма.



2.2. Тобольский район

Тобольский район образован 12 ноября 1923 года в составе Тобольского округа Уральской области;

17 января 1934 года вошёл в Обско-Иртышскую область;

14 августа 1944 года район включён в Тюменскую область.

Административный центр Тобольского района, в связи со сложившимися историческими традициями, размещается на территории города Тобольска Тюменской области. В состав Тобольского района входят 119 населённых пунктов, объединённых в 22 сельских поселения, общей численностью постоянного населения — 23 тыс. человек. Всё население проживает вне районного центра.

Национальный состав района: русские — 63%, татары — 31%, украинцев — 1,4%, немцы — в пределах 1%, а также представители других национальностей.

Основная транспортная сеть района представлена железной дорогой Тюмень — Тобольск — Сургут и автодорогами местного и федерального значения. Общая протяженность дорог составляет 657,4 км.

На территории района расположены железнодорожные станции Сетов и Сузгун, нефте- и газопроводы, две нефтеперекачивающие и одна газокомпрессорная станции.

Общая площадь района составляет 1722153 га, из них болота занимают 797380 га, сельскохозяйственные угодья 118070 га.

Район граничит на западе со Свердловской областью, на севере с Ханты-Мансийским автономным округом, на востоке с Уватским и Вагайским районами, на юго-западе с Ярковским и Нижнетавдинским районами области. В целом, природные условия на территории района благоприятны для возделывания зерновых, кормовых культур, картофеля, а также развитию преимущественно молочно-мясного скотоводства. Транспортные функции также выполняют протекающие в районе живописные реки Иртыш и Тобол, что позволяет вести рыбное хозяйство, промысловое рыболовство.

Общая протяженность автомобильных дорог составляет 733,3 км., в том числе 685,8 км. дорог с твёрдым покрытием.

Для района характерны общераспространённые полезные ископаемые: песок, глина, торф, сапропель, минеральные воды.

Основные показатели социально-экономического развития Тобольского района за 2017 год

| Показатели | Единица измерения | Абсолютный показатель (январь-декабрь 2017 года) | % к 2016 году |
|---|-------------------|--|---------------|
| I. Демографические показатели | | | |
| Численность населения на начало 2016 года | человек | 21151 | 99,6 |
| Число родившихся | человек | 250 | 83,6 |
| Число умерших | человек | 318 | 93,3 |
| Естественный прирост, убыль (-) | человек | -49 | |
| Миграция населения, прибыло | человек | -23 | 0 |
| II. Промышленность | | | |
| Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций без субъектов малого предпринимательства | тыс.руб. | 72584,5 | 184,9 |
| в том числе: | | | |
| обрабатывающие производства | тыс.руб. | 40491,1 | увел.в 3 раза |
| производство и распределение электроэнергии, газа и воды | тыс.руб. | 13563,4 | 56,4 |
| Производство основных видов промышленной продукции в натуральном выражении: | | | |
| Деловая древесина | тыс.куб.м | 38,306 | 85,5 |
| Улов рыбы | тонн | 141,51 | 39 |
| Хлеб и хлебобулочные изделия | тонн | 1120,04 | 108,5 |
| Производство спецтехники | ед. | 31 | 119,2 |
| III. Сельское хозяйство | | | |
| Производство основных видов продукции животноводства в хозяйствах всех категорий: | | | |



| | | | |
|--|----------|---------|-------|
| Скот и птица на убой (в живом весе) | тонн | 1800 | 101,0 |
| Молоко | тонн | 9672 | 93,0 |
| Яйца | млн. шт | 0,7 | 100,0 |
| Производство основных видов продукции в сельскохозяйственных организациях: | | | |
| Скот и птица на убой (в живом весе) | тонн | 145 | 102,0 |
| Молоко | тонн | 1499,7 | 95,0 |
| Яйца | млн. шт | | |
| Поголовье скота в хозяйствах всех категорий на конец года: | | | |
| - крупный рогатый скот | голов | 4851 | 98,0 |
| в том числе коровы | голов | 2128 | 93,0 |
| - свиньи | голов | 774 | 68,0 |
| Поголовье скота в сельскохозяйственных организациях на конец года: | | | |
| - крупный рогатый скот | голов | 2580 | 111,0 |
| в том числе коровы | голов | 1105 | 106,0 |
| - свиньи | голов | 86 | 42,0 |
| Закупки молока в личных подсобных хозяйствах населения | тонн | 522,637 | 74,0 |
| Надой молока в среднем от 1 коровы в сельскохозяйственных организациях | кг | 2918 | 102,0 |
| Поголовье племенного крупного рогатого скота молочного направления на конец года | голов | | |
| Поголовье племенного крупного рогатого скота мясного направления на конец года | голов | 1134 | 123,0 |
| Получено телят | голов | 1003 | 113,0 |
| Выход телят на 100 коров | % | 74 | 116,0 |
| Посевные площади сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий (хозяйства всех категорий) | гектар | 14991 | |
| из них | | | |
| зерновые и зернобобовые культуры | гектар | 5334 | |
| картофель | гектар | 1054 | |
| овощи открытого грунта (включая овощи закрытого грунта в хозяйствах населения) | гектар | 122 | |
| кормовые культуры | гектар | 8481 | |
| Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур (в весе после доработки) в хозяйствах всех категорий | тыс.тонн | 8,4 | 150,0 |
| Урожайность зерновых и зернобобовых культур с посевной площади в хозяйствах всех категорий | ц/га | 15,7 | 140,2 |
| Валовой сбор картофеля в хозяйствах всех категорий | тыс.тонн | 15,5 | 92,3 |
| Урожайность картофеля в хозяйствах всех категорий | ц/га | 148 | 98,0 |
| Валовой сбор овощей в хозяйствах всех категорий | тонн | 3170 | 91,6 |
| Урожайность овощей в хозяйствах всех категорий | ц/га | 260 | 100,0 |

IV. Инвестиции

| | | | |
|---|----------|-----------|------------|
| Оборот организаций (без субъектов малого предпринимательства) | тыс.руб. | 5794531 | 116,5 |
| Объем работ, выполненных собственными силами организаций (без субъектов малого предпринимательства), по виду деятельности «строительство» | млн.руб. | 386048,05 | увел в 2 р |
| Объем работ, выполненных собственными силами организаций (без субъектов малого предпринимательства), по виду деятельности «строительство» на душу населения | тыс.руб. | 18,252 | увел в 2 р |
| Объем инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) (январь - сентябрь) | тыс.руб. | 266525 | 54,2 |
| Объем инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) на душу населения (январь-сентябрь) | рублей | 12601 | 40,3 |
| из них | | | |
| жилые здания и помещения | | 25342 | 23,6 |
| здания (кроме жилых) и сооружения, расходы на улуч- | | 228762 | 65,4 |



| | | | |
|---|-------------|----------------------------|-----------|
| шение земель | | | |
| машины, оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь | | 12148 | 39,9 |
| Ввод в действие жилых домов | ед./тыс. м2 | 202/19,613 | 82,6 |
| в том числе индивидуальных | ед./тыс. м2 | 202/19,613 | 100 |
| Ввод в действие автомобильных дорог общего пользования местного значения с твёрдым покрытием | км. | 3,35 | 68 |
| V. Развитие малого бизнеса | | | |
| Число субъектов малого предпринимательства (СМП) в том числе: | единиц | 339 | 72,0 |
| юридических лиц | единиц | 90 | 53,3 |
| индивидуальных предпринимателей | единиц | 249 | 82,5 |
| Сумма налоговых поступлений от СМП в местный бюджет (ЕНВД, единый с/х налог, УСН) | тыс.руб | 10244,26 (8210,541 УСН) | увел в 4р |
| VI. Потребительский рынок | | | |
| Наличие объектов розничной торговли | единиц | 133 | 96,3 |
| Количество вновь открытых объектов торговли за отчётный период | единиц | 1 | 33,3 |
| Наличие объектов общественного питания | единиц | 50 | 101,8 |
| Количество вновь открытых объектов общественного питания за отчётный период | единиц | 1 | 100,0 |
| Торговая площадь предприятий розничной торговли | кв. м. | 4712,35 | 99,6 |
| Количество посадочных мест в предприятиях общественного питания | единиц | 2324 | 94,4 |
| VII. Жилищно-коммунальное хозяйство | | | |
| Расходы на жилищно-коммунальное хозяйство (новое строительство, капитальный ремонт, текущее содержание, газификация) за счёт всех источников финансирования | тыс.руб. | 130522,36 | 101,9 |
| Затраты на капитальный ремонт жилищного фонда за счёт средств бюджетов всех уровней | тыс.руб. | | |
| Ввод в действие газовых сетей | км | | |
| Перевод котельных на газ | единиц | | |
| Газификация жилых домов | единиц | 286 | 62,0 |
| Фактический уровень платежей населения (от начисленных платежей) | % | 97,9 | 112,1 |
| Дебиторская задолженность предприятий ЖКХ, всего | тыс. руб. | 34596,7 | 113,9 |
| в т.ч. от населения | тыс. руб. | 31640,2 | 113,9 |
| из неё просроченная | тыс. руб. | 28224,7 | 110,8 |
| Кредиторская задолженность предприятий ЖКХ, всего | тыс. руб. | 13677,8 | 65,8 |
| из неё просроченная | тыс. руб. | 6230,3 | 80,8 |
| из кредиторской задолженности всего, за топливно-энергетические ресурсы | тыс. руб. | 5122,5 | 68,9 |
| Количество семей, получателей субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг | семей | 255 | 87,9 |
| Сумма начисленных субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг | тыс. руб. | 4635,8 | 89,4 |
| Носители льгот по оплате жилищно-коммунальных услуг | человек | 4147 | 100,5 |
| Сумма предоставленных льгот на оплату жилищно-коммунальных услуг | тыс. руб. | 50328,8 | 98,2 |
| Наличие товариществ собственников жилья | единиц | 0 | 0,0 |
| Наличие частных компаний по управлению жилищным фондом | единиц | 2 | 100,0 |
| VIII. Социальная сфера, уровень жизни населения | | | |
| Среднесписочная численность работников в организациях (без субъектов малого предпринимательства) (январь-ноябрь) | тыс.чел. | 2,3 | 100,7 |
| Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости населения на конец периода | человек | 40 | 97,5 |
| Уровень регистрируемой безработицы на конец периода | % | 0,46 | 90 |



| | | | |
|---|----------|-------------------------|---------------------------|
| Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника (без субъектов малого предпринимательства) (январь-ноябрь) | руб. | 37485,9 | 103,2 |
| Число пенсионеров | человек | 6286 | 94,4 |
| Численность детей, посещающих дошкольные организации - всего | человек | 1062 | 97,2 |
| в том числе детей в возрасте от 3-х до 7 лет | человек | 833 | 97,5 |
| Организации, оказывающие услуги по дошкольному воспитанию и образованию детей дошкольного возраста (включая организации открывшие группы кратковременного пребывания детей) - всего | ед./мест | 28/1134 | 0/+105 |
| IX. Финансы | | План на 2017 год | Факт на 01.01.2018 |
| Доходы местного бюджета (без средств, полученных из областного бюджета) | тыс.руб. | 198514 | 215510 |
| Расходы местного бюджета | тыс.руб. | 1152461 | 1129745 |
| Средства, полученные из областного бюджета | тыс.руб. | 951254 | 949958 |
| в т.ч. средства, переданные из областного бюджета на осуществление государственных полномочий | тыс.руб. | 360487 | 360486 |



2.3. Анализ рынка коммерческой недвижимости Тобольской агломерации, 1 полугодие 2016 г.

Тобольский рынок недвижимости: стоит ли ждать хорошего?

10 Марта 2016 12:53 / Вадим Калина

В начале июля прошлого года «Тобольск.ру» выпустил очередной обзор городского рынка недвижимости с прогнозом. Тогда мы попытались рассуждать, как будет развиваться ситуация до осени, ожидая, что сильные движения маловероятны: продажи и покупка недвижимости будут топтаться на месте, а избыток предложения аренды будет впитывать весь спрос.

Фактически так и произошло. По сути, наш прогноз сохранил актуальность и осенью, так что готовить новый обзор долгое время не было нужды.

С зимы заработал новый фактор, который начал влиять на рынок, и о появлении, которого мы упоминали в летнем обзоре. Им стала возросшая плата за коммунальные расходы. Поэтому к весне появилась необходимость подготовить новый обзор.

Напомним, летом 2015 года мы ожидали, что рынок коммерческой недвижимости в ближайшие месяцы не поднимется. Он и не поднялся. Коммерческая недвижимость по-прежнему «лежит на боку».

Рантье ищут арендаторов, переманивают их друг у друга. Арендные платежи валяются. Хозяева готовы сдавать помещения в торгово-офисных центрах за 250 руб. с квадратного метра. А второй по размеру торговый центр города – «РИО» и вовсе выставлен на продажу за 260 млн рублей. Хотя летом куда меньшие по площади центры пытались продать за 300 млн рублей.

Надежд на бурный подъем в этом сегменте аренды нет. Хотя «полных завалов» вроде закрытия крупных объектов тоже не произошло. Поэтому пока к вопросу можно не возвращаться.

Наметились движения в части продажи земли. Еще недавно этот сегмент рынка считался очень стабильным, и цены на землю долгое время росли. Фактическая цена сотки земли в нагорной части Тобольска поднялась к 2014 году до 1 млн рублей. И по этой цене участки действительно продавались.

Однако в настоящее время интерес коммерческих покупателей (строителей многоэтажек и торговых центров) к земле упал. И продавцы, которые по каким-то причинам спешат продать участки, пытаются демпинговать, снижая цену в разы, и не всегда даже при этом находя покупателя.

К тому же на держателей земли все заметнее давят налоги и арендные платежи муниципалитета. И для многих удержание неиспользуемой земли стало стоить приличных денег. Что и подталкивает их к продажам.

Рынок же земли под строительство коттеджей на городских окраинах и за городом растет. Поток желающих построить индивидуальный дом и жить в нем самому по-прежнему велик.

Так, по мнению руководителя отдела загородной недвижимости тобольского филиала риэлторской компании «Этажи» Рашида Бакиева, на рынке загородной недвижимости в частности земельных участков в последнее время растет как объем предложения, так и объем спроса.

Новостройки «замерзли», вторичка падает

На квартирном рынке в целом ситуация не меняется уже больше года. Затоваривание. При этом объем ввода жилья в многоэтажках в 2015 году был рекордный за всю историю Тобольска - 110 тыс. м². Это более 2 тыс. квартир. Около 30 тыс. м² введено за январь-февраль 2016 года, это еще примерно 600 квартир.

Однако количество стоящих на продаже новых квартир не увеличилось, а, напротив, сократилось, хотя и не существенно. В январе в Тобольске продавалось более 1 тыс. 300 квартир в новостройках. Летом было около 1,5 тыс. Спрос на новое жилье есть.

Одновременно на продаже стоит свыше 2 тыс. вторичных квартир. С лета цифры мало изменились. Огромный «навес» сохраняется.

Цены на новостройки и старые дома отличаются. Так, в новостройках в феврале 2016 года стоимость одного квадратного метра составляла от 40 до 54 тыс. рублей. За 8 месяцев цены практически не снизились. Но если посмотреть по месяцам, то в июле-сентябре цены медленно шли вниз, а с октября пошли вверх, прибавляя примерно по 1% в месяц. И весной оказались примерно на тех же уровнях, что были летом.

В июле-октябре топталась на месте и вторичка – то дешеvela, то наоборот. С конца осени цены на старые квартиры уверенно пошли вниз. По подсчетам «Тобольск.ру», средняя цена квадрата проданной в феврале квартиры в нагорных микрорайонах (а лучше всего продавались «однушки») составила 40 тыс. рублей. В июне она составляла 45 тыс. рублей. Итого: минус 5 тысяч, или 11%.

По подсчетам «Этажей», средняя цена квадратного метра с июня по февраль снизилась с 42,1 тыс. рублей до 37,6 тыс. рублей. Те же 11%.

Можно предположить, что именно с осени 2015-го новостройки по популярности обогнали вторичку. И признак этого – разная динамика цен на вторичном и первичном рынке. Возможно, спрос на новое жилье



стимулирует ситуация на арендном рынке, где новые и старые квартиры оказались в разных весовых категориях. Но об этом ниже.

Впрочем, по мнению оценщика Ольги Кийко, к новостройкам есть вопросы, и не исключено, что со временем тоболяки, оценив их на практике, подкорректируют свое к ним отношение.

При анализе данных о продаже квартир в новых домах, создается впечатление, что у застройщиков, сделавших упор на двух-, трехкомнатные квартиры, дела обстоят гораздо хуже, чем у строителей «однушек». Короткий период интереса к большим квартирам прошел. И в новых домах наблюдается картина, когда студии и «однушки» распроданы, «двушки» - не всегда, а «трешки» просто лежат мертвым грузом.

И это не удивительно. Современная трехкомнатная квартира – это около 100 квадратных метров и примерно 4-5 млн рублей. Семей с такими деньгами в Тобольске не так много, и многие из них предпочитают индивидуальное жилье. Потому что сегодня, имея в кармане 3-5 миллионов рублей, а в голове – мечту пожить в коттедже, можно смело идти выбирать.

Сегодня к человеку, продающему приличный дом за 15 миллионов, приходят покупатели с предложением отдать его за 5 млн, и он соглашается.

Падение спроса на большие квартиры - показатель кризисных явлений. В 2008-2009 годах наблюдалась похожая картина, и большие квартиры застройщики распродавали годами.

В целом рынок же, как и 8 месяцев назад, скорее жив. По оценке директора тобольского филиала компании «Этажи» Варвары Тарасовой, объемы рынка хотя и ниже чем в 2014-ом, но вполне соответствуют территории города. Перегретый в прошлом тобольский рынок приходит в нормальное состояние. И даже на вторичке продать квартиру сравнительно легко, если выставить адекватную цену.

Оживление аренды и «пресс» дорогой коммуналки

Жив и рынок аренды, но там продолжается «затоваривание» старыми квартирами. Расценки, приведенные нами в прошлогоднем обзоре по квартирам без ремонта, существенно не изменились.

Хотя прибавилось «заскоков». И это примечательно. На рынке появляются старые квартиры без мебели, которые уходят из расчета 5 тыс. рублей в месяц +коммуналка. Есть сведения и о более дешевых вариантах. Правда, состояние такого жилья соответствующее: гнилые полы, советские обои, «убитая» сантехника. А то и вовсе отсутствие таковой.

Есть случаи, когда совсем «убитые» помещения уходили под жильё по схеме «ноль +коммуналка +элементарный ремонт» (чтобы хоть как-то можно было жить).

Объясняются такие курьезы просто. Коммунальные платежи впечатляют тоболяков все больше. С одной стороны, люди начали в большинстве считать деньги, с другой - суммы в платежках заметно растут. И коммунальные расходы, которые многие тоболяки еще недавно не воспринимали всерьез, сейчас ощутимо «бьют по карману».

И в начале февраля пришедшие за январь 2016 платежки для многих стали шоком. Об этом заговорили и начали осознавать. Появления такой реакции мы ждали осенью, но качественно она проявилась зимой.

Количество перешло в качество, и фактор роста коммунальных платежей начал давить на рынок... Многие тоболяки под давлением этого пытаются пустить в оборот какие-то заброшенные «НЗ» в расчете хотя бы коммуналку компенсировать.

Началась борьба за покупателя, когда хозяева сбрасывают цену до уровня «лишь бы сдать». Сдающих можно понять. При простое квартира не только не приносит дохода, но и требует постоянных расходов. Этаким «штраф за простой». И некоторые местные арендаторы этим пользуются, съезжая с дорогих квартир и беря на долгосрочных условиях квартиры по демпинговым ценам.

А вот у хозяев квартир в новых домах или не новых, но приличных, с чистыми подъездами, хорошим ремонтом, упакованных по «последнему слову техники» и располагающихся в районе проспекта Менделеева, начался «праздник жизни». Цена их аренды поднялась.

Подрос и спрос – «спасибо» новой большой стройке и квалифицированным специалистам «с запросами». «Однушки» нередко сдаются на длительные сроки около 25 тысяч в месяц. Стоимость аренды «двушек» – 30-35 тысяч рублей.

Но и здесь предложений, похоже, хватает, иначе спрос начал бы растекаться территориально – по другим районам. А пока интерес арендаторов сконцентрирован в узком сегменте и на очень небольшой территории и так, в общем-то, не крупного города. Рост цен можно объяснить хорошей платежеспособностью арендаторов, готовых платить указанные деньги за приглянувшийся вариант.

Прогноз

В целом, рынок сейчас в некоторой растерянности. Продавцы и рантье мечтают поднять цены. Эти попытки ограничивает низкая платежеспособность местных и небольшая численность приезжих.

В ближайшие месяцы сохранится арендный спрос на жилье в новых домах, в окрестностях главного городского проспекта. Вероятно, арендаторы будут проявлять больший интерес к такому жилью и в других



нагорных микрорайонах.

Ожидаемое увеличение числа приезжих арендаторов, возможно, оживит рынок и в секторе старых квартир. О росте расценок говорить рано, но объемы могут возрасти. Тут вероятно положительная динамика. Однако спросом будут пользоваться, прежде всего, предложения в нагорных микрорайонах, и в формате «плати и живи». То есть, чистые и комфортные квартиры, с ремонтом, мебелью и бытовой техникой (вплоть до чайника, утюга и фена).

Сейчас в Тобольске много предложений по аренде, и, чтобы развернуть рынок в пользу рантье, нужны мощный рост спроса и время.

На рынке купли-продажи резких движений как не ждали, так и не ждем. Признаков мощного роста по ценам пока незаметно. Вторичка может еще подешеветь. Снижения цены на новостройки менее вероятно.

ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС, ИНВЕСТИЦИИ, СТАТИСТИКА И ИССЛЕДОВАНИЯ

Западные гостиничные сети несколько лет назад начали активную экспансию в России. Конкуренцию им по мере сил составляют российские отельные цепочки, в некоторых городах контролируемые до половины гостиничного рынка. Однако, по данным экспертов, большинство российских гостиниц не контролируется сетями, а находится в руках частных инвесторов. Более того, такие инвесторы все более активно скупают отели, особенно в курортных районах, например, в Сочи.

Если речь идет о крупном бизнесе, то впоследствии эти приобретения могут заложить основу для создания новой сети. Если же на этот рынок выходит физическое лицо, заинтересованное в сравнительно невысоких инвестициях, то его скорее всего заинтересуют небольшие мини-отели, которые способны генерировать пусть и не многомиллионный, но постоянный доход.

Мажоритарии рынка

По данным члена совета директоров Azimut Hotels Company Елены Лысенковой, на российском рынке именно гостиниц, т. е. без учета мотелей, общежитий гостиничного типа, гостевых домов, доля иностранных сетей составляет в настоящее время около 7%. В свою очередь, доля российских сетей, включая мелкие локальные сети из 3-4 отелей и ведомственные, вроде «Газпрома» и РПЦ, — около 13-14%. Все остальное — это гостиницы, принадлежащие частным инвесторам.

По оценке же вице-президента компании ADG Group Дривиса Мурманиса, частные покупатели контролируют около 90% российского гостиничного рынка, если учитывать всех российских и иностранных инвесторов.

«Подавляющее большинство сделок по покупке отелей в России осуществляется именно частными покупателями. Сделки с участием институциональных и стратегических инвесторов достаточно редки. Одновременно можно отметить достаточно много случаев, когда после первой покупки гостиницы частным инвестором следовала вторая, третья. В результате на гостиничном рынке достаточно много инвесторов, имеющих в своих портфелях по 2-4 отеля и вполне способных создать на их базе локальные гостиничные сети», — говорит Елена Лысенкова. По её словам, сделки такого рода происходят почти во всех сегментах, за исключением, наверное, отелей высшего уровня, где инвестиционная активность ограничивается отсутствием большого количества предложений и высокой стоимостью объектов. В частности, именно так появилась сеть «Азимут» — после покупки нескольких отелей бенефициаром компании «Нерль» Александром Клячиным.

По большей части за такими сделками стоят крупные компании (пример с Александром Клячиным тому подтверждение). «Для состоятельных сограждан, рассматривающих различные варианты инвестирования собственных средств, гостиничный бизнес не является особо привлекательным. Барьер входа в крупные проекты — отели от 150 номеров — составляет десятки миллионов долларов, а сроки окупаемости одни из самых высоких, в среднем около 7-9 лет. По сути, такой же доход можно получать, положив деньги на депозит. При такой конъюнктуре инвестиции в другие форматы коммерческой недвижимости — торговые, складские, офисные площади — в среднесрочной перспективе выглядят более интересно», — говорит аналитик управляющей компании «Финам Менеджмент» Максим Клягин. По его словам, у частных инвесторов гораздо большей популярностью пользуются мини-отели.

Партнер Knight Frank Russia and CIS Константин Романов подтверждает: рынок мини-отелей действительно наиболее привлекателен для частных инвесторов благодаря относительно небольшим первоначальным инвестициям и меньшим срокам окупаемости. Подобный формат получил достаточное распространение в основном в крупных региональных центрах, и его доля в объеме предложения на гостиничных рынках городов России растет. Например, по данным Knight Frank, доля отелей с номерным фондом от 30 и ниже в Новосибирске составляет 75,6% от общего числа гостиниц, в Перми — 76,1%, в Кемерове — 70,6%, в Тюмени — 61,7%, в Казани — 42,9%.

«Существуют также достаточное количество примеров покупки площадей в общежитии. Реже гостиницы



могут располагаться в административных зданиях или бывших памятниках архитектуры после их реставрации», — добавляет эксперт. «Инвестор может просто купить коммунальную квартиру или дом и переоборудовать ее под мини-отель. Эти затраты в зависимости от региона не превышают \$500 000», — утверждает вице-президент УК «Уникор» по гостиничному бизнесу Владимир Поддубко.

Доходы и расходы

Чем меньше отель, тем быстрее он окупится. По данным Владимира Поддубко, в малых объектах, где инвестиции изначально были невелики, окупаемость может быть менее 3 лет, а если вложения больше, то отель может окупаться 5-7 лет.

По данным Дривиса Мурманиса, для новых высококачественных отелей, находящихся под управлением международных операторов, максимальный уровень ежегодной доходности составляет 9,5-11%. «Этот показатель зависит от региона, на территории которого реализуется проект, величины города и уровня бизнес-активности в нем, туристической активности, а также гостиничного оператора, качества объекта, его концепции и местоположения», — перечисляет он.

Другие эксперты соглашаются с такой оценкой. По словам замдиректора отдела стратегического консалтинга и оценки СВ Richard Ellis Станислава Ивашкевича, в случае покупки полноценного работающего отеля, не требующего капитального ремонта, средства вернутся не раньше, чем через 10-15 лет. Мини-отели окупаются в 3 раза быстрее крупных гостиниц.

«Распространенный способ создания мини-отеля помимо покупки готового бизнеса — приобретение квартир в жилом доме с последующим переводом в нежилой фонд. Общая площадь подобных отелей может составлять от 100 кв. м. Наиболее популярными являются площади в 200-300 кв. м. Первоначальные инвестиции начинаются от \$260 000, но в среднем составляют \$1-3 млн. Срок окупаемости может достигать до 4-5 лет, доходность находится на уровне 20-25%», — говорит о колоссальной для гостиничного сегмента доходности Константин Романов. По его словам, в Европе рентабельность такого бизнеса составляет 10-14%.

«Кроме того, гостиница все чаще размещается во вновь построенном или реконструированном здании, в котором есть также торговые или офисные площади, рестораны, фитнес-центры. Несмотря на более высокий уровень затрат по созданию подобной гостиницы, есть возможность значительно повысить рентабельность этого бизнеса за счет синергии площадей различного назначения. Срок окупаемости гостиницы в подобной ситуации может возрасти до 6-7 лет. Примером диверсификации своего бизнеса, в том числе посредством инвестиций в гостиничный бизнес, может служить гостиница «Инд-Гарник» в Туле», — рассказывает он.

«В среднем покупатель гостиничного бизнеса вполне может и вправе рассчитывать на доходность в 10-15%. Хотя в текущих условиях на российском рынке доходность может быть и существенно выше», — говорит Елена Лысенкова.

Мелкие, но много

По словам экспертов, примеров покупки частными инвесторами небольших гостиниц достаточно много, но все они обычно проходят мимо информационного поля из-за небольших сумм сделок.

«Такие примеры есть, и их достаточно много. В основном это касается Санкт-Петербурга и других городов России. Есть они и на Дальнем Востоке, и в Сибири, и в Центральной России. По большей части речь идет о сегменте небольших семейных отелей, где инвесторы с капиталом до \$1 млн, максимум — до \$5 млн готовы вкладываться в развитие объектов недвижимости», — говорит Владимир Поддубко. Он увязывает такие сделки с туристической ситуацией в регионе. Например, количество сделок по покупке отелей резко увеличилось в Санкт-Петербурге в преддверии юбилея города. Много частных гостиниц в городах Золотого кольца. Также это могут быть и кемпинги, и места отдыха для охотников, рыболовов, и т. п., рассказывает эксперт.

Но частные инвесторы вполне могут приобрести большую гостиницу под управлением профессиональной сети. «Во многих случаях собственник отеля как объекта недвижимости не является оператором», — говорит Дривис Мурманис. В частности, отель Park Inn Ekaterinburg был приобретен частными инвесторами из Норвегии. Потенциальные иностранные покупатели, или институциональные инвесторы, заинтересованы прежде всего в качественных объектах, находящихся под управлением известных гостиничных операторов. «Сейчас в регионах отелей подобного уровня совсем немного, и число сделок с иностранными инвесторами невелико, тогда как отели, находящиеся в собственности российских инвесторов, покупаются и продаются довольно часто», — отмечает он. Впрочем, по словам Мурманиса, недавно одновременно несколько совместных предприятий, созданных для реализации гостиничных проектов с нуля, были анонсированы региональными девелоперами и международными инвесторами.

«Гостиничный рынок катастрофически мал, и отследить сегмент, в котором происходят сделки, тяжело.



Единственное, что можно сказать: покупка 5-звездочных отелей происходит крайне редко», — говорит Станислав Ивашкевич. По словам Владимира Поддубко, покупка небольшого гостиничного проекта не крупным инвестором — непубличным персонажем и у прессы, и у игроков этого рынка не вызовет большого интереса, поэтому такая информация, как правило, не на слуху.

Не в нашу пользу

Цены на отели в России неоправданно высоки, считают эксперты. Например, за 23 млн евро на острове Корфу можно купить 4-звездочный отель на 80 номеров, расположенный на берегу моря, с прилегающим участком для строительства еще одного отеля. На острове Парос за 1,7 млн евро — приобрести отель на 20 номеров-студио, а отель на острове Кос, рассчитанный на 70 номеров, обойдется в 2,6 млн евро. В Сочи гостиница «Мамайка», рассчитанная на 34 номера, продается за 3 млн евро. Однако некоторые эксперты подобные сравнения называют не вполне корректными. «Уровень цен зависит в первую очередь от местоположения — региона, города, страны. Возможно, в России цена кое-где будет выше», — утверждает Владимир Поддубко.

«В среднем по Европе потенциально привлекательный отель можно приобрести по цене от 3 млн до 20 млн евро. Если целью инвестирования является крупный гостиничный комплекс, бюджет может увеличиться до нескольких сотен миллионов евро», — говорит гендиректор Vesco Consulting Алексей Аверьянов.

По оценкам Дривиса Мурманиса, отели в крупнейших российских городах стоят даже дороже, чем в Греции. «Это обусловлено прежде всего низким уровнем конкуренции и относительно высокой доходностью с номера», — говорит он. «Большая часть отелей за рубежом оценивается из расчета доходности и продается как бизнес. В нашей стране бизнеса отелей практически нет и оценить его тяжело, поэтому отель, например, в “Москва-Сити” продается по \$12 000 за 1 кв. м. Сколько он будет приносить, никто не знает», — говорит Ивашкевич. По данным Аверьянова, примеров оценки отелей как бизнеса не так много, в основном ее производят западные инвестиционные фонды. В частности, гостиница Heliopark Country «4 звезды» на Дмитровском шоссе не так давно была куплена фондом London & Regional Properties за \$20 млн.

«Собственники отелей в Европе значительно проще расстанутся с ними. На рынке постоянно можно найти десятки предложений фактически на любой карман и вкус, начиная с невысоких по российским меркам цен за относительно крепкие так называемые “отдельно стоящие” отели до портфелей из 5-15 отелей. Однако относительно невысокие цены, как правило, отражают и более низкую доходность этих инвестиций, так как гостиничная недвижимость в Европе оценивается преимущественно исходя из потенциальной доходности отеля», — говорит Лысенкова.

В России же, по её словам, отели оцениваются в привязке к стоимости коммерческой недвижимости в регионе.

В ожидании инвесторов

По мнению участников рынка, объем частных вложений в гостиничный сегмент со временем будет только расти. «Российские паевые и частные инвестиционные фонды будут более активно инвестировать в гостиничную недвижимость», — прогнозирует Мурманис.

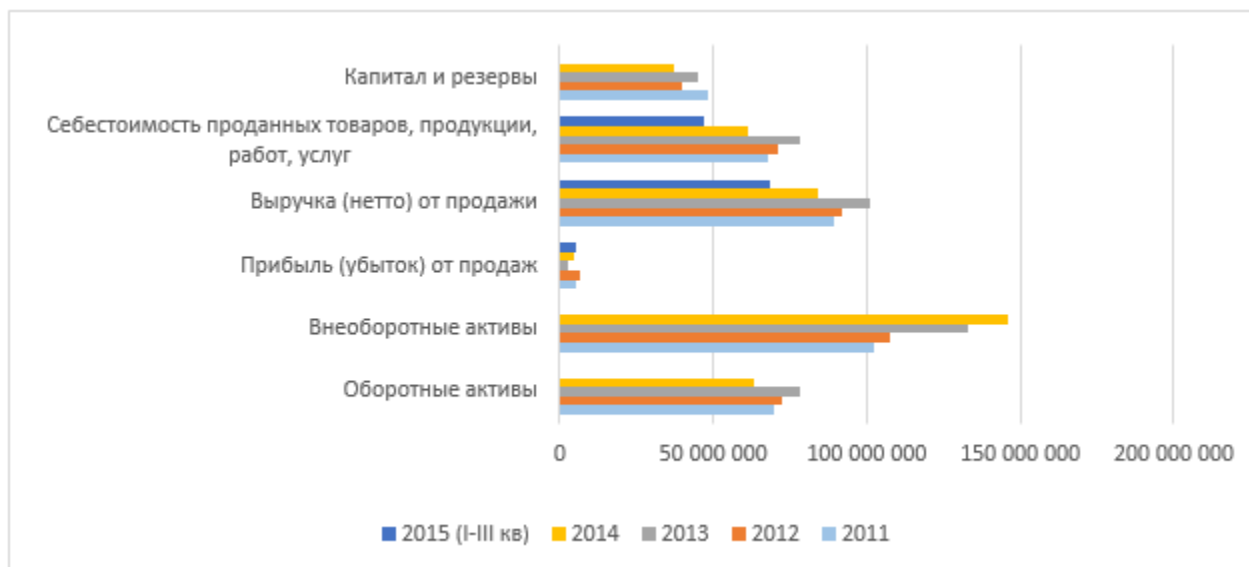
По словам Аверьянова, «в первую очередь таким инвесторам нужно определиться с регионом исходя из возможностей бюджета. Конкуренция в гостиничном бизнесе растет с каждым годом». «Наиболее удачным выбором станет район с нехваткой номерного фонда. Год назад, к примеру, в Москве средняя будничная заполняемость доходила до 97%», — говорит Аверьянов. Затем стоит решить вопрос с персоналом: «Многие инвесторы рассматривают приобретение гостиницы как стабильный источник дивидендов с минимальными рисками. Нередко они нанимают управленцев или управляющую компанию, дабы свести до минимума собственное участие».

«В связи с развитием туристического и рекреационного бизнеса гостиницы сейчас — один из самых инвестиционно привлекательных сегментов», — резюмирует Алексей Аверьянов. По его словам, как правило, частные инвесторы стараются вкладывать деньги в отели с курортной составляющей, также популярностью пользуются и исторические центры городов. В России пока основными районами гостиничного освоения российскими частными инвесторами являются курортные зоны, на данный момент — преимущественно Сочи», — говорит эксперт.

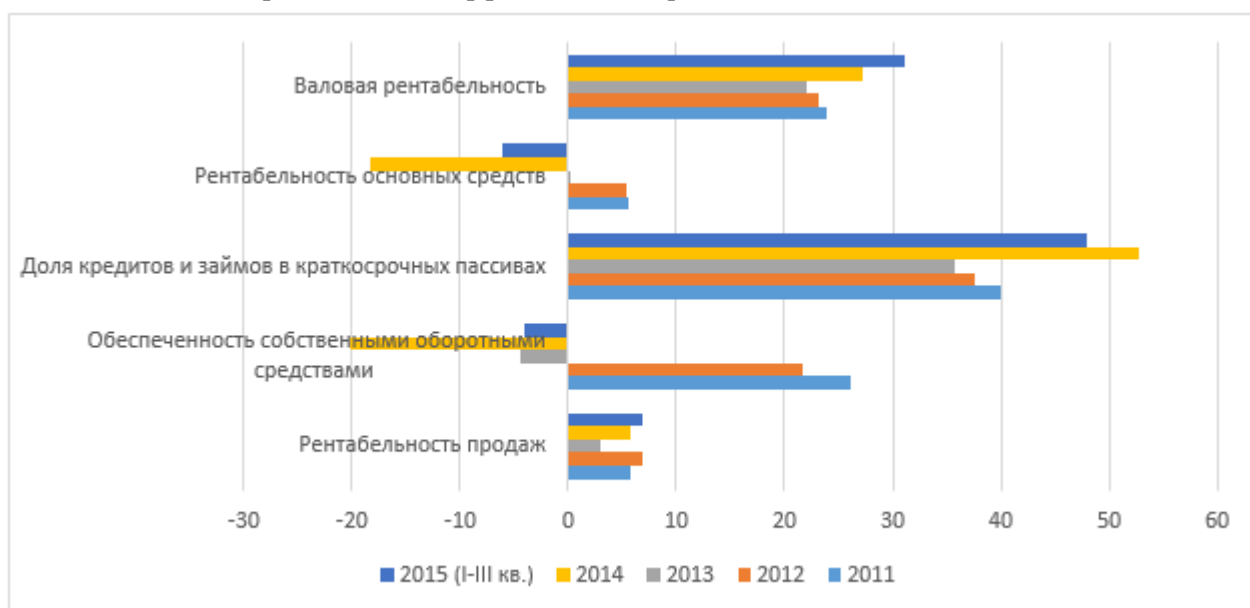
Для наиболее корректного отображения ситуации на рынке гостиничных услуг, анализ показателей, представленных Росстатом, проводится по наиболее репрезентативным направлениям ОКВЭД: 55.1 и 55.23.2. Не включенные в обзор направления, как например, 55.23.3 или 55.23.5, теоретически могут в некоторой степени иметь отношение к рассматриваемой отрасли, однако определить, в какой степени именно — не представляется возможным.

Рисунок 1. Динамика основных финансовых показателей направления 55.1, тыс. руб.

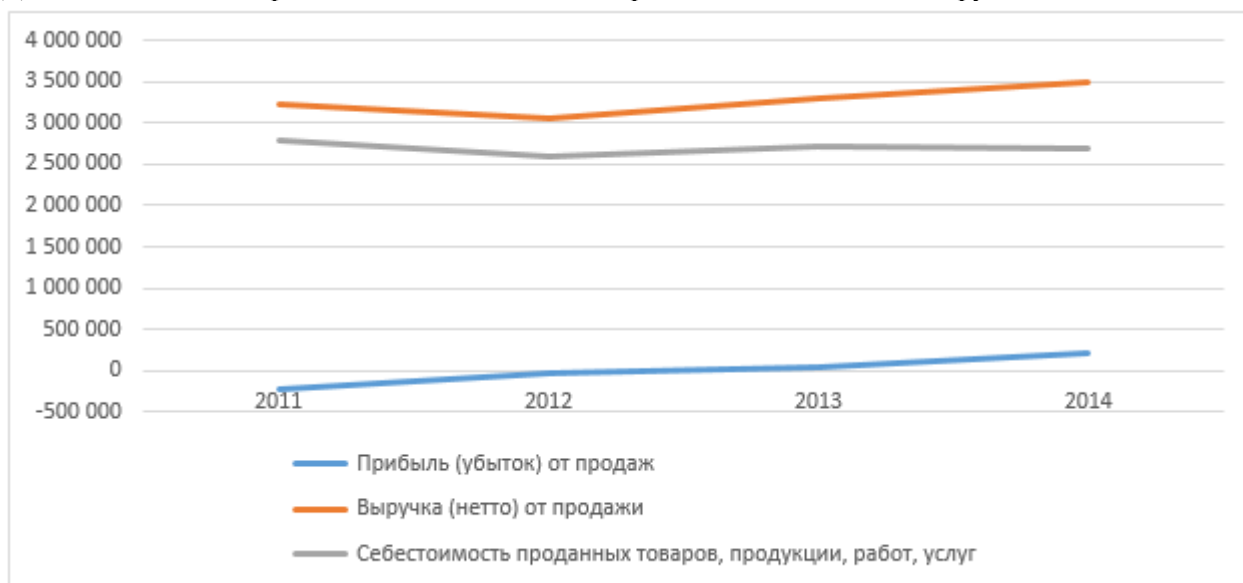




Динамика основных финансовых коэффициентов направления 55.1, %

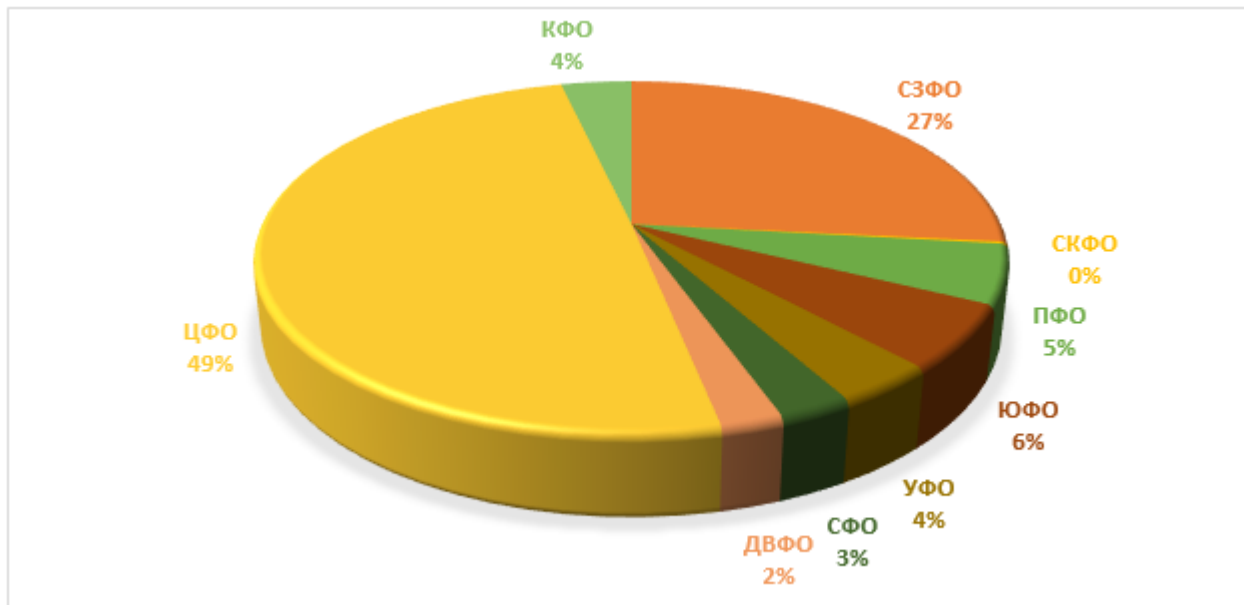


Динамика основных финансовых показателей направления 55.1, УФО, тыс. руб.



Доли регионов в формировании объема рынка (по выручке) за I-III квартал 2015 г., направление 55.1, %





На Рисунке показано распределение долей выручки по коду 55.1 за первые три квартала 2015 года по регионам. Лидируют по этому показателю Центральный и Северо-Западный федеральные округа, что вполне логично, т.к. наравне с высочайшей деловой активностью, они представляют также интерес для большого количества туристов, в первую очередь из-за рубежа. Что касается главных курортных направлений, то соотношение долей ЮФО и КФО вполне ожидаемое – несмотря на высокий интерес к Крымскому полуострову со стороны россиян, логистика в этом направлении затруднительна. Впрочем, ожидается значительный ежегодный прирост доли рынка именно КФО: климат здесь более благоприятен, чем на побережье Краснодарского края, плотность отдыхающих не так высока; а строительство мостового перехода через Керченский пролив в перспективе обеспечит беспрепятственное сообщение с остальной территорией РФ.

Нехарактерна ситуация для СКФО, доля которого составляет менее 1%; с 2011 года выручка региона в этой отрасли снизилась почти в три раза, что можно объяснить, предположительно, только падением популярности курортов Ставропольского края из-за несовершенства номерного фонда и неверной ценовой политики в этом секторе.

3. Описание объектов оценки.

Рассматриваемые объекты оценки расположены севернее города Тобольск на федеральной трассе Тюмень – Ханты-Мансийск.



Застройка и типичное использование окружающей недвижимости.

Окружающая застройка представлена зданиями и сооружениями придорожного бизнеса - кафе, гостиницы, объекты придорожного сервиса.

Местоположение и транспортная доступность объектов.

Зона, предназначенная для прохода пешеходов и проезда автотранспорта, представляет собой асфальтобетонное покрытие и плитам в хорошем состоянии.

В целом общее положение объектов с экономической и географической точек зрения можно оценить как хорошее.

Представленные собственником документы для оценки:

- свидетельство о государственной регистрации права 72 НМ 297915 от 15.08.2012 г. (земельный участок);
- выписка из единого государственного реестра недвижимости от 29.12.2017 г.;
- свидетельство о государственной регистрации права 72 НМ 808343 от 03.10.2014 г. (нежилое здание – гостиница с кафе);
- выписка из единого государственного реестра недвижимости от 29.12.2017 г.

Объекты недвижимого имущества (характеристики, описание)

Описание земельного участка.

| | | |
|---|---|---|
| 1 | Месторасположение земельного участка | Тюменская область, Тобольский район, д. Башкова, ул. Мелиораторов, 1а |
| 2 | Кадастровый номер земельного участка | 72:16:0401001:134 |
| 3 | Кадастровый (условный) номер недвижимости | 72:16:0401001:649 |
| 4 | Категория земель | Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и иного спе- |



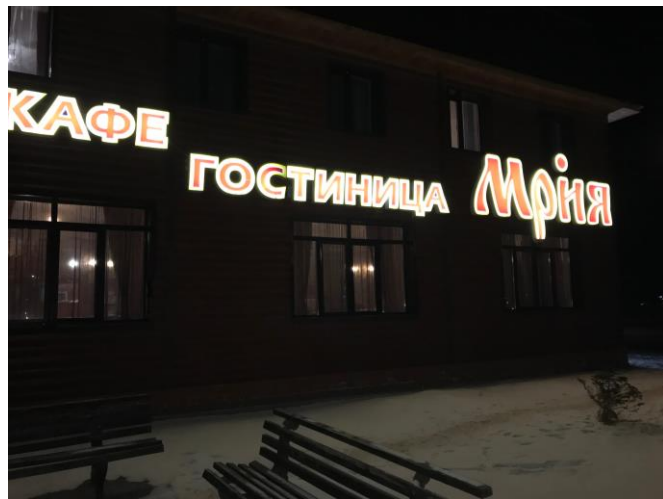
| | | |
|----|--------------------------------|--|
| | | циального назначения |
| 5 | Разрешённое использование | Под нежилое строение (гостиница с кафе) |
| 6 | Фактическое использование | По назначению |
| 10 | Сведения о правах | Собственность |
| 11 | Здания и сооружения на участке | Имеются |
| 12 | Топография | Ровный спокойный |
| 13 | Форма участка | Участок многоугольной формы |
| 14 | Наличие коммунальных услуг | Имеется электроосвещение, локальное водоснабжение, локальное отопление, локальная канализация, электроснабжение, газоснабжение |
| 13 | Наличие зелёных насаждений | естественные |
| 14 | Опасности окружающей среды | Нет |

Нежилое здание (гостиница с кафе)

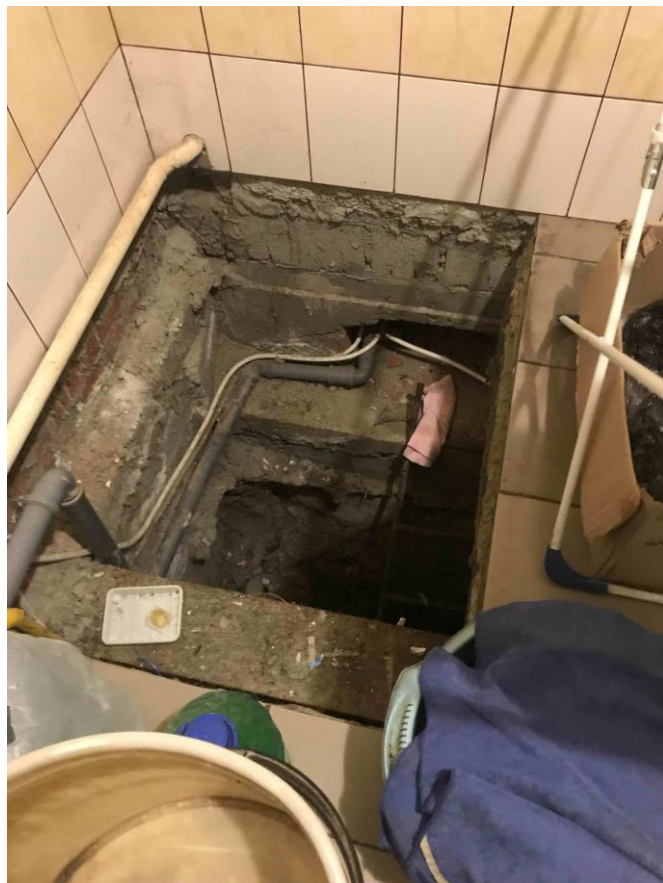
| | |
|---------------------------|-----------------------------------|
| Год постройки | 2014 |
| Количество этажей | 3 |
| Группа капитальности | II |
| Строительный объем | Не рассматривался |
| Вид внутренней отделки | Стандартная |
| Привлекательность | Привлекательный |
| Назначение | Нежилое здание – гостиница с кафе |
| Использование | По назначению |
| Обременения | Не зарегистрировано |
| Фактическое использование | Нежилое здание – гостиница с кафе |

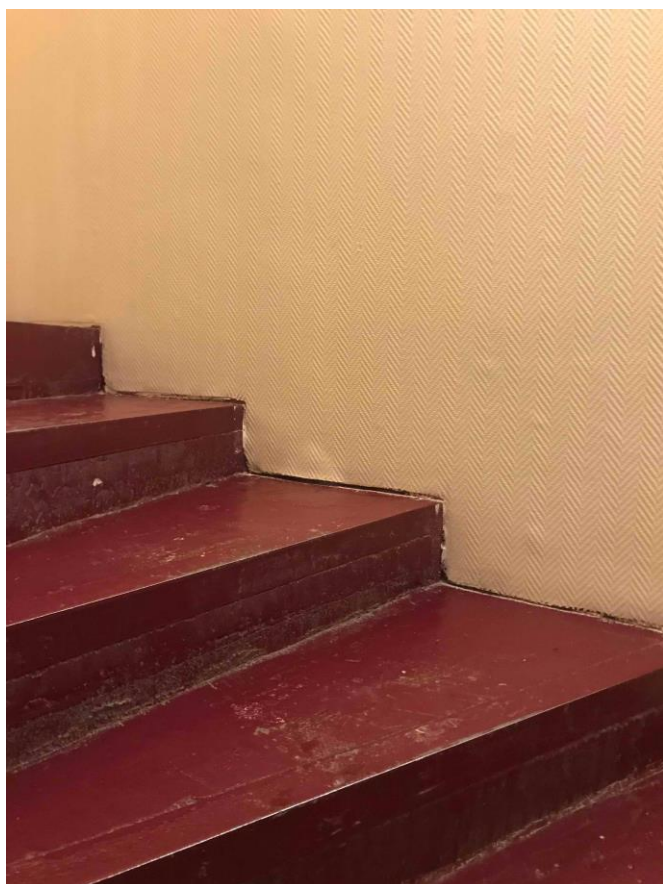
* в связи с непредоставлением Заказчиком документов, качественно и количественно характеризующих объекты оценки, строительные характеристики и описания физического износа объектов оценки, а также экспликации к поэтажным планам, в данном отчёте не размещаются.

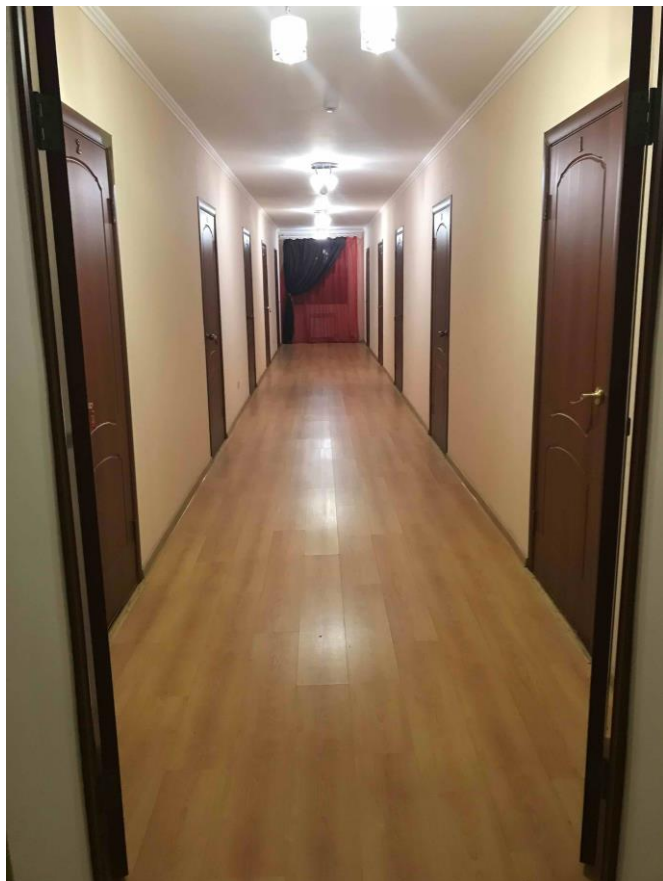


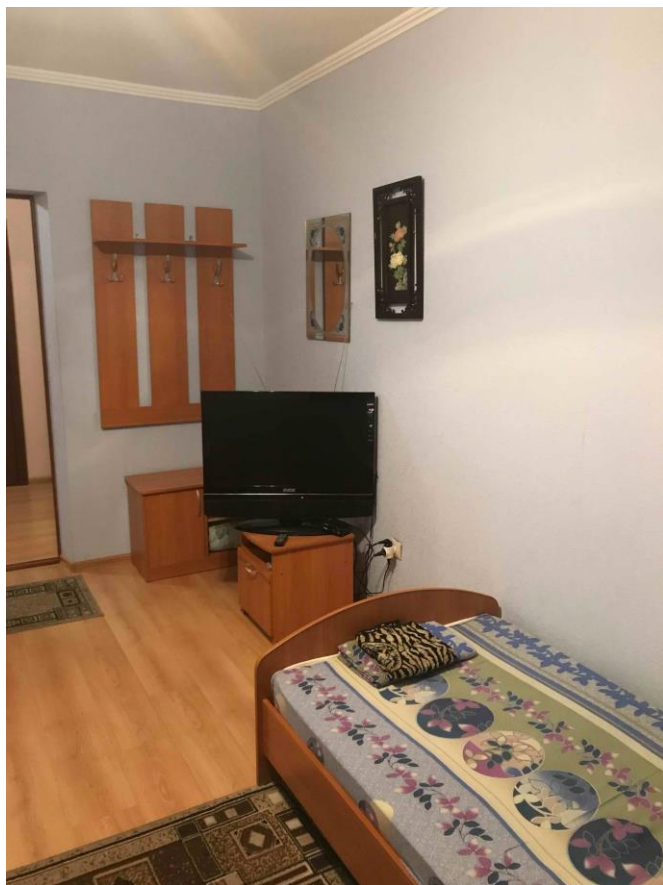


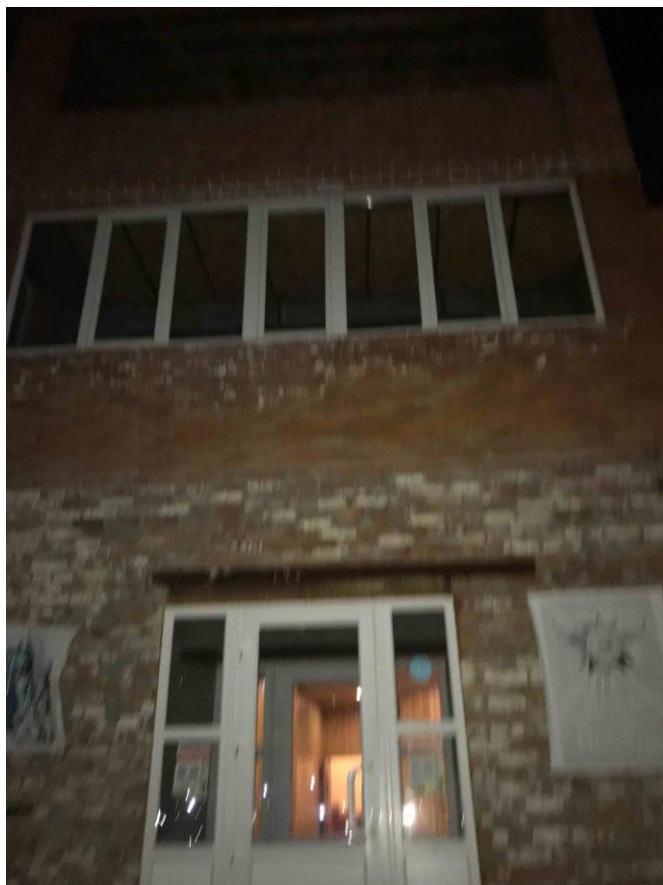
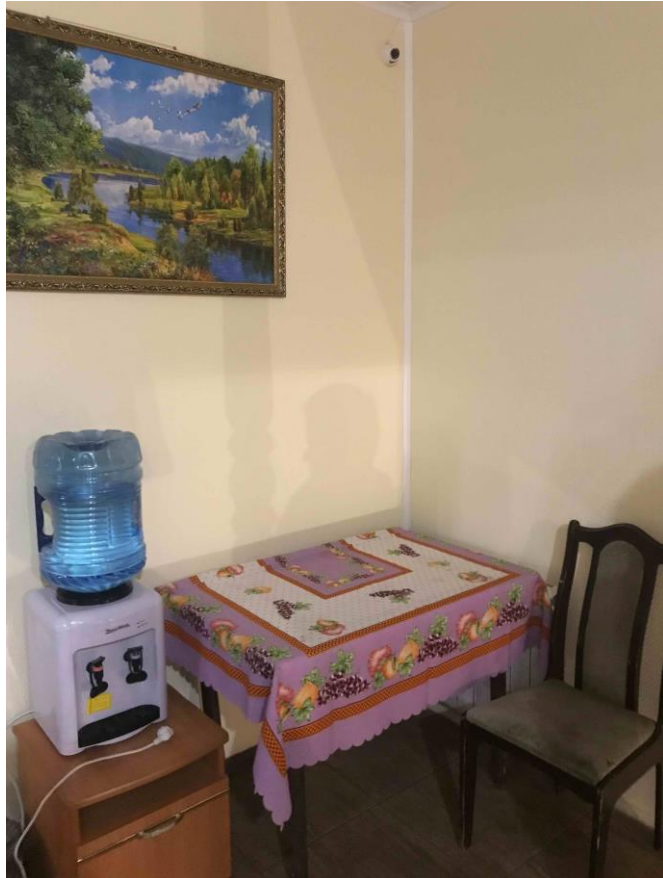












4. Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования.

Наилучшее и наиболее эффективное использование является основополагающей предпосылкой стоимости.

Заключение о наилучшем использовании отражает мнение оценщика в отношении наилучшего использования собственности, исходя из анализа состояния рынка. Понятие “Наилучшее и наиболее эффективное использование” подразумевает такое использование, которое из всех разумно возможных, физически осуществимых, финансово-приемлемых, должным образом обеспеченных и юридически допустимых видов использования имеет своим результатом максимально высокую текущую стоимость недвижимости.

Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования выполняется путем проверки соответствия рассматриваемых вариантов использования следующим критериям:

Законодательная разрешенность: рассмотрение тех способов использования, которые разрешены распоряжениями о зонообразовании, ограничениями на частную инициативу, положениями об исторических зонах и экологическим законодательством.

Физическая осуществимость: рассмотрение физически реальных в данной местности способов использования.

Финансовая осуществимость: рассмотрение того, какое физически осуществимое и разрешенное законом использование будет давать приемлемый доход владельцу.

Максимальная эффективность: рассмотрение того, какое из финансово осуществимого использования будет приносить максимально чистый доход или максимальную текущую стоимость.

Перед тем, как сделать выбор в пользу того или иного варианта использования недвижимости, потенциальному покупателю необходимо ответить на два вопроса:

1. Насколько планируемый вариант использования отвечает потребностям, сложившимся на рынке. Ответ на данный вопрос требует изучения рынка и анализа конкуренции.

2. Каковы затраты и обоснованность освоения данного объекта недвижимости. Для ответа требуется анализ:

- рыночного спроса;
- потенциала местоположения;
- правовой обоснованности проекта;
- технологической обоснованности проекта;
- финансовой обоснованности проекта.

В связи с тем, что расчёт рыночной стоимости объекта оценки производится для использования результатов в процессе конкурсного производства, определение наилучшего и наиболее эффективного использования невозможно до завершения процедуры конкурсного производства. Тем не менее Оценщик считает назначение, разрешённое и указанное в регистрационных документах, наилучшим использованием объекта оценки.

Ликвидность

Помимо принципиальной возможности принятия имущества в залог в силу правовых обстоятельств, банк интересуется принципиальной возможностью и быстротой реализации объекта - т.е. его ликвидностью.

Ликвидность потенциального предмета залога – наиболее важная характеристика с точки зрения оценки рисков, связанных с обеспечением. Ошибки в определении степени ликвидности достаточно критичны для банка.

Ликвидность имущества, характеризуется тем, насколько быстро объект можно обменять на деньги, т.е. продать по цене, адекватной рыночной стоимости на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на сделке не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Количественной характеристикой ликвидности может являться время рыночной экспозиции объекта, т.е. время, которое требуется для продажи объекта на открытом и конкурентном рынке по рыночной стоимости. Применительно к данным Рекомендациям предполагается, что в срок экспозиции не включается время, необходимое для формального закрепления (оформление, регистрация) сделки купли-продажи, т.е. срок экспозиции — это типичное время с момента размещения публичного предложения о продаже объекта до принятия продавцом и покупателем решения о совершении сделки.

Рекомендуется характеризовать ликвидность, подразделяя её на отдельные группы в зависимости от возможности реализации и прогнозируемого срока продажи. Предлагается следующая градация ликвидности имущества в зависимости от сроков реализации (Табл.1).



Таблица 1

| Показатель ликвидности | Высокая | Выше средней | Средняя | Ниже средней | Низкая |
|-------------------------------------|---------|--------------|---------|--------------|---------|
| Примерный срок реализации, месяцев. | Менее 1 | 1-2 | 2-4 | 4-6 | более 6 |

Основное назначение предложенной градации – последующее использование банками в процессе определения залоговой стоимости. Функциональная полезность такой градации заключается прежде всего в возможности сопоставления определённой степени ликвидности со значением ликвидационной скидки и последующим включением её, как составляющей, в залоговый дисконт. Более высокая степень ликвидности соответствует меньшему размеру скидки и дисконта.

Вывод:

На ликвидность влияют разные факторы, среди которых – расположение объекта, динамика местного рынка и состояние недвижимости, а также площадь. В целом, чем крупнее и дороже объект, тем ниже его ликвидность.

Объект оценки – здание придорожного сервиса – кафе-магазин, гостиница, которое находится на федеральной трассе, в регионе с умеренной проходимостью, спрос на данный объект недвижимости – низкий.

Показатель ликвидности – низкий. Таким образом, в силу изложенных выше причин примерный срок реализации недвижимости – 12-18 месяцев.



5. Оценка имущества.

Оценка имущества состоит из трёх основных этапов:

1. Определение стоимости нового объекта оценки в текущих ценах (полная восстановительная стоимость (ПВС));
2. Определение совокупного износа за период эксплуатации (обесценивание);
3. Определение итоговой (остаточной) стоимости объекта оценки в его фактическом состоянии.

В зависимости от инструментов оценки, которые используются на этих этапах, формируются методы оценки имущества. Обычно эти методы рассматриваются в рамках одного из подходов (затратного, сравнительного или доходного) – последовательная, или «горизонтальная» схема оценки. На практике используются также комбинации из различных подходов, ПВС определяется на базе сравнения продаж на первичном рынке, а совокупный износ рассчитывают методами затратного подхода – «вертикальная» схема оценки.

Полная восстановительная стоимость объекта оценки может быть определена одним из следующих способов:

- 1) по цене реализации нового объекта заводом – изготовителем, оптовой или торгующей организациями;
- 2) по рыночной стоимости нового аналога;
- 3) путём индексирования первоначальной стоимости по индексам изменения цен или по эквиваленту стабильной валюты;
- 4) по стоимости составляющих элементов (узлов, агрегатов) и стоимости сварочных работ;
- 5) по скорректированной на основе дефляторов цен основных средств балансовой стоимости, и т.д.

Обзор подходов

Для определения рыночной стоимости используется три традиционных подхода: затратный, подход по сравнимым продажам, доходный.

Затратный подход

Затратный подход основан на принципе замещения, состоящем в том, что покупатель не будет платить за объект собственности больше той суммы, которая требуется, чтобы заменить его другим объектом, аналогичным по своим полезным характеристикам.

При затратном подходе оценивается стоимость полного воспроизводства или стоимость полного замещения оцениваемого объекта за вычетом сумм накопленного износа.

Полная стоимость замещения – это текущая стоимость объекта, имеющего эквивалентную полезность с объектом оценки, но произведённого из новых материалов и в соответствии с современными стандартами и дизайном.

Полная стоимость воспроизводства — это стоимость в текущих ценах точной копии оцениваемого объекта с использованием точно таких же материалов, дизайна и с тем же количеством работ (которые воплощают в себе недостатки, «несоответствия» и устаревание), что и у объекта оценки.

Другими словами, *замещение* предусматривает замену сооружения подходящим объектом, тогда как *воспроизводство* – точной копией.

Сравнительный подход

Сравнительный (рыночный) подход основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором инвесторы покупают и продают аналогичные активы, принимая при этом независимые индивидуальные решения.

Данные по аналогичным сделкам сравниваются с оцениваемыми объектами. Экономические преимущества и недостатки оцениваемых активов по сравнению с выбранными аналогами учитываются посредством введения соответствующих поправок. Так же вводятся поправки, учитывающие качественные различия между оцениваемыми активами и их аналогами.

Затратный подход включает в себя следующие этапы:

1. Расчёт полной восстановительной стоимости (ПВС) объекта (стоимость воспроизводства или стоимость замещения);
2. Расчёт физического, функционального и внешнего (экономического) износов;
3. Расчёт рыночной стоимости имущества по вышеприведённой формуле.

Расчёт полной восстановительной стоимости

Для определения восстановительной стоимости объекта могут быть использованы прямой и косвенный методы затратного подхода.

Методы, основанные на методах прямого определения затрат, применяются для оценки стоимости специальных и специализированных машин и оборудования. К ним относятся:



- поэлементный расчёт затрат, который заключается в суммировании стоимостей отдельных элементов объекта оценки, затрат на их приобретение, транспортировку и сборку частей с учётом прибыли;
- метод анализа и индексации имеющихся калькуляций, который заключается в определении стоимости путём индексирования статей затрат, входящих в калькуляцию по экономическим элементам (затрат на материалы, комплектующие изделия, зарплату рабочих, косвенных расходов), приводя тем самым к современному уровню цен.

Косвенные методы определения затрат предполагают использование мультипликатора, данных по мощности и индексного метода.

Индексный метод заключается в измерении колебаний цены объекта во времени. Основная формула при этом выглядит следующим образом:

Восстановительная стоимость объекта = Первоначальная стоимость * Индекс изменения цен

В настоящем отчёте оценщик применил укрупнённый расчёт по сборнику УПВС затратного под-хода.

Физический износ

Основным фактором при исчислении износа является физическое состояние имущества, которое выражается в его обветшании. *Обветшание* определяется как ухудшение физического состояния объекта оценки под воздействием различных факторов. Обветшание характеризует физический износ имущества.

Функциональный износ

Функциональный износ (или функциональное устаревание) – это потеря стоимости актива, вызванная факторами, присущими самой собственности, изменениями в дизайне, материалах, технологиях изготовления, недостатками функциональной полезности, повышенными эксплуатационными расходами и т.д. Существуют два типа устаревания имущества: технологическое и функциональное. Эти типы устаревания обусловлены развитием различных сфер научно-технического прогресса.

Технологическое устаревание связано с научно-техническим прогрессом в сфере технологии, дизайна и конструкционных материалов, используемых для производства техники. Технологическое устаревание проявляется в первую очередь в дизайне, размерах и весе техники.

Функциональное устаревание определяется различиями в производительности и других характеристиках мощности между современной и оцениваемой техникой. Иногда функциональное устаревание связано с использованием техники не по прямому назначению, т.е. нарушается принцип наилучшего и наиболее эффективного её использования.

При расчёте функционального износа оценщик сопоставил характеристики оцениваемого имущества с характеристиками современных аналогов, имеющих сравнимую текущую стоимость.

Для сравнения было выбрано стандартное имущество, основной характеристикой которого является производительность. При расчёте функционального устаревания оценщиком использовалась модель зависимости стоимости от величины основного параметра:

Для использования данной модели необходимо определить величину «коэффициента торможения цены». Для расчёта оценщиком использованы текущие цены и характеристики аналогичного имущества.

Экономический износ

Экономический износ (устаревание, обесценивание) есть потеря стоимости, обусловленная влиянием внешних факторов. Экономический износ может быть вызван целым рядом причин, таких, как общеэкономические и внутриотраслевые изменения, в том числе: сокращением спроса на определённый вид продукции и сокращением предложений или ухудшением качества сырья, рабочей силы, вспомогательных систем, сооружений и коммуникаций; а также правовыми изменениями, относящимися к законодательству, муниципальным постановлениям, зонированию и административным распоряжениям.

Влияние внешних факторов обычно проявляется в недозагруженности имеющихся производственных мощностей.

Поскольку в настоящее время в развитых регионах России наблюдается спрос на подобную недвижимость, а также с учётом большой ёмкости рынка, фактор экономического износа для оцениваемого имущества отсутствует или выражен в сроках оставшегося срока жизни.

Сравнительный подход

Сравнительный подход применяется, когда существует достоверная и доступная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов.

Сравнительный подход, так же, как и затратный, основан на принципе замещения. Сравнительный подход моделирует поведение рынка путём сравнения оцениваемого объекта с аналогичными объектами, которые были недавно проданы или по которым поступили заявки на продажу.



Аналоги выбираются таким образом, чтобы они были подобны оцениваемому объекту, прежде всего, по функциональному использованию и по основным характеристикам. Затем в цены продаж объектов-аналогов вносятся поправки на различие между объектом оценки и объектами сравнения, и на основе откорректированных значений рассчитывается рыночная стоимость оцениваемого объекта. Основным условием применения данного подхода является наличие достаточного выбора цен купли-продажи сопоставимых объектов, которые обеспечили бы возможность непосредственного сравнения.

Сравнительный подход применяется преимущественно при оценке пользующегося спросом имущества.

Доходный подход

Доходный подход основан на определении текущей стоимости объектов как совокупности будущих доходов от их использования и на оценке ожиданий инвестора, то есть, рассчитывается текущая (дисконтированная) стоимость экономических выгод, ожидаемых от владения оцениваемыми активами. Применение доходного подхода заключается в расчёте стоимости по формуле, текущей стоимости со следующими входными параметрами: наличный поток или поток прибыли, ассоциированный с оцениваемыми активами, ставка дисконта, или ставка капитализации, соответствующая степени риска, связанного с рассматриваемым наличным потоком, и остаточный экономический срок службы активов.

Основная предпосылка доходного подхода заключается в том, что экономическая ценность какого-либо объекта в настоящем обусловлена возможностью получать с помощью этого объекта доходы в будущем. Таким образом, оценка стоимости имущества на основе доходного подхода – это определение ценности потенциальных доходов, ожидаемых от владения и распоряжения ими.

Выгода от владения собственностью включает право получать все доходы в период владения, а также доход от продажи после окончания срока владения.

Чтобы применить доходный подход, необходимо спрогнозировать будущие доходы за несколько лет эксплуатации объекта.

К оценке отдельных типов имущества применить доходный подход невозможно, т.к. доход создаётся всем предприятием, всеми его активами, к которым относятся не только машины и оборудование, но также и здания, сооружения, оборотные фонды, нематериальные активы. Исключения составляют объекты, которые сами непосредственно могут приносить доход.

При оценке имущества методы доходного подхода предполагают поэтапное решение задачи. Сначала рассчитывается чистый доход от функционирования производственной системы (это может быть либо все предприятие, либо цех, либо участок). Затем методом остатка вычленяется часть дохода, которую можно отнести к оцениваемому оборудованию всей системы. Далее с помощью метода дисконтирования доходов или метода капитализации определяется стоимость оцениваемого оборудования. Если нужно определить стоимость какой-либо единицы имущества, то её рассчитывают с помощью долевого коэффициента от балансовой стоимости всего оборудования.

Цены на подобное имущество устанавливаются согласованно всеми участниками рынка. Вследствие чего невозможно сыграть на разнице отпускных оптовых и розничных цен. Поэтому определить рыночную стоимость оцениваемого имущества доходным подходом с достаточной степенью точности невозможно.

В данном отчёте, в связи с непредоставлением документов Заказчиком, для земельного участка будет применён сравнительный подход в рамках затратного подхода, для нежилого строения (гостиница, кафе) будет применён доходный и сравнительный подход соответственно по встроенным помещениям, как наиболее полно отражающие как особенности рассматриваемых объектов, так и сложившуюся ситуацию – отсутствие документации, количественно и качественно характеризующей объекты оценки, отсутствие в регионе оценки объектов аналогов, данные на которые на период оценки имеются в свободном доступе.



6. Расчёт рыночной стоимости объектов оценки затратным подходом.

В основе затратного подхода лежит принцип замещения, согласно которому инвестор не заплатит за объект недвижимости сумму большую, чем та, в которую обойдётся получение соответствующего земельного участка под застройку и возведение аналогичного по назначению и качеству объекта без чрезмерной задержки. В затратном подходе стоимость недвижимости равна стоимости земли плюс стоимость улучшений на участке за вычетом накопленного износа.

Процедура оценки объекта включает следующие последовательные шаги:

1. Оценка рыночной стоимости земельного участка как свободного от улучшений и доступного для наилучшего использования.
2. Расчёт полной восстановительной стоимости имущества с учётом прибыли девелопера.
3. Определение величины накопленного износа.
4. Уменьшение полной восстановительной стоимости на сумму износа для получения остаточной стоимости имущества.
5. Расчёт стоимости оцениваемого имущества.

6.1. Расчёт стоимости земельного участка.

Для оценки рыночной стоимости земельных участков применяются следующие методы: метод сравнения продаж, метод выделения, метод распределения, метод капитализации земельной ренты, метод остатка, метод предполагаемого использования.

Подход сопоставимых продаж определяет рыночную стоимость объекта на основе анализа недавних продаж сопоставимых объектов недвижимости, которые схожи с оцениваемым объектом по размеру, доходу, который они производят, и использованию. Данный подход в оценке стоимости предполагает, что рынок установит цену для оцениваемого объекта тем же самым образом, что и для сопоставимых, конкурентных объектов. Для того, чтобы применить прямой подход сопоставимых продаж, оценщик использует ряд принципов оценки, включая принцип замещения, который гласит, что стоимость недвижимости, которая имеет объекты – заместители на рынке, обычно устанавливается исходя из затрат на приобретение «равно желаемого объекта-заместителя». Подход сравнения продаж наиболее действенен для объектов недвижимости, по которым имеется достаточное количество достоверной информации о недавних сделках купли-продажи. Для регулярно продаваемых объектов этот подход даёт наиболее достоверную величину рыночной стоимости. Любое отличие условий продаж и сравнимого объекта от типичных рыночных условий на дату оценки должно быть учтено при анализе. Поэтому существенным ограничительным фактором подхода сравнения продаж является достоверность получаемой информации.

На основании достаточной информации в данном отчёте метод сравнения продаж нами применялся.

При сравнительном анализе стоимости объекта мы опирались на цены продажи и цены предложения. Такой подход, по нашему мнению, оправдан с той точки зрения, что потенциальный покупатель прежде, чем принять решение о покупке объекта недвижимости, проанализирует текущее рыночное предложение и придёт к заключению о возможной цене предполагаемого объекта, учитывая все его достоинства и недостатки относительно объектов сравнения. Признак сопоставимости основан, прежде всего, на совпадении параметров сравниваемых объектов. Сравнение проводилось по объектам на основе собственной базы данных, а также данных риэлтерских компаний и периодической печати.

В данном отчёте оценщиком использовался метод сравнения продаж. Расчёт стоимости земельного участка по этому методу происходит в следующей последовательности:

1. Исследование рынка с целью сбора информации о совершенных сделках, котировках, спросе и предложениях по продаже объектов недвижимости, аналогичных объекту оценки.
2. Анализ информации с целью повышения её достоверности.
3. Подбор подходящих единиц сравнения и проведения сравнительного анализа для каждой выбранной единицы сравнения.
4. Сравнения оцениваемого объекта и отобранных для сравнения проданных и продающихся объектов на рынке по отдельным элементам, корректировка рыночных цен объектов, выбранных для сравнения.
5. Установления рыночной стоимости оцениваемого объекта путём анализа сравнительных характеристик и сведение их к одному стоимостному показателю или группе показателей.

Информация о купле-продаже земельных участков нами была получена от самих собственников на основании объявлений, размещённых в открытом доступе в сети Интернет. Для сравнения нами были отобраны четыре земельных участка, схожих с оцениваемыми участками. Характеристики сравнимых



участков приведены в таблице ниже. Страницы, на которых размещены данные, распечатаны и находятся в приложении к данному отчёту.

Сравнительная характеристика земельных участков.

| № п/п | Адрес аналога, и описание | Категория земли | Разрешённое использование | Площадь, м ² . | Стоимость с улучшениями, рублей | Стоимость, руб./м ² | Контакты | Ссылки на страницы |
|-------|---------------------------------|-----------------|-------------------------------------|---------------------------|---------------------------------|--------------------------------|-------------|---|
| 1 | Тобольский тракт, с. Ворогушино | Земли поселений | Строительство промышленных объектов | 5425 | 6 000 000 | 1105,99 | 89222620063 | http://www.tobolsk.sova72.ru/nedvizhimost/dom/157307 |
| 2 | Тобольский тракт, п. Ярково | Земли поселений | Строительство промышленных объектов | 4000 | 1 700 000 | 425,00 | 89120773810 | http://www.tobolsk.sova72.ru/nedvizhimost/dom/155854 |
| 3 | Тобольский район, д. Соколовка | Земли поселений | Строительство промышленных объектов | 3500 | 2 000 000 | 571,43 | 89323259874 | http://www.tobolsk.sova72.ru/nedvizhimost/dom/129543 |

Последовательность определения стоимости земельного участка предполагает корректировку цены оцениваемого участка.

Таблица корректировок стоимости 1 м².

| | Аналог 1 | Аналог 2 | Аналог 3 |
|---|----------|----------|----------|
| Цена предложения, руб. | 6000000 | 1700000 | 2000000 |
| Размер земельного участка, кв.м. | 5425 | 4000 | 3500 |
| Цена за 1 кв.м., руб. | 1105,99 | 425,00 | 571,43 |
| Корректировка на условия приобретения, % | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Скорректированная цена, руб. | 1105,99 | 425,00 | 571,43 |
| Корректировка на цену предложения, % | -14,00 | -14,00 | -14,00 |
| Скорректированная цена, руб. | 951,15 | 365,50 | 491,43 |
| Корректировка на дату продажи, % | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Скорректированная цена, руб. | 951,15 | 365,50 | 491,43 |
| Корректировка на размер, % | -3,00 | 0,00 | 0,00 |
| Скорректированная цена, руб. | 922,62 | 365,50 | 491,43 |
| Корректировка на местоположения, % | -9,00 | -9,00 | 0,00 |
| Скорректированная цена, руб. | 839,58 | 332,61 | 491,43 |
| Корректировка на передаваемые права, % | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Скорректированная цена, руб. | 839,58 | 332,61 | 491,43 |
| Корректировка на улучшения, % | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Скорректированная цена, руб. | 839,58 | 332,61 | 491,43 |
| Вес | 0,1818 | 0,2727 | 0,5455 |
| Вес, руб. | 152,65 | 90,71 | 268,05 |
| Рыночная стоимость 1 кв.м. земельного участка, руб. | 511,41 | | |

Объяснения вносимых корректировок по элементам сравнения.

Корректировка на условия приобретения. Данная корректировка не применялась вследствие одинаковых условий приобретения.

Корректировка на цену предложения. Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Корректирующие коэффициенты для оценки земельных участков» том 3 2016 год стр. 118, для аналогов применима и составляет в отрицательном выражении 14 %.

Корректировка на дату продажи. Основанием для внесения данной корректировки является факт нахождения аналога на рынке. На период оценки аналоги являются доступными для сделок, поэтому корректировка не применялась.

Корректировка на размер. Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Корректирующие коэффициенты для оценки земельных участков» том 3 2016 год стр. 132, для аналогов №№ 2, 3 неприменима, для аналога № 1 применима и составляет в отрицательном выражении 3 %.

Корректировка на местоположение. Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Корректирующие коэффициенты для оценки земельных участков» том 3 2016 год стр. 62, для аналогов применима и составляет в отрицательном выражении 9 % для аналогов №№ 1, 2.



Корректировка на передаваемые права. Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Корректирующие коэффициенты для оценки земельных участков» том 3 2016 год стр. 133, для аналогов не применима.

Корректировка на улучшения. Аналоги имеют примерно одинаковые физические условия с оцениваемым участком, как свободным от улучшений. Наличие коммуникаций, проходящих как минимум по границе участков, сходно по характеристикам. В данном случае для всех аналогов корректировка по данным «Справочника оценщика недвижимости – Корректирующие коэффициенты для оценки земельных участков» том 3 2016 год стр. 135 не применялась.

Заключение о стоимости.

Цены объекта аналога № 1 была подвергнута трём корректировкам, цена объекта аналога № 2 была подвергнута двум корректировкам, цена объекта аналога № 3 была подвергнута одной корректировке. Учитывая, что вес аналога должен быть обратно пропорционален количеству корректировок, можно предложить следующее правило расчёта веса каждого аналога w_i :

$$w_i = \frac{k_1^{-1}}{k_1^{-1} + k_2^{-1} + k_3^{-1}}$$

Где k_1, k_2, k_3 – количество корректировок первого, второго, третьего аналогов соответственно.

В соответствии с расчётами вес каждого аналога составил:

$$w_1 = 0,1818; w_2 = 0,2727; w_3 = 0,5455$$

Таким образом, рыночная стоимость 1 м² участка с учётом всех ограничений и допущений на дату оценки составляет:

511 (пятьсот одиннадцать) рублей 41 копейка.

Таблица расчёта рыночной стоимости оцениваемых объектов сравнительным подходом:

| № п/п | Адрес объекта | Наименование | Кадастровый № | Площадь, м ² | Стоимость 1 м ² , рублей | Стоимость, рублей |
|-------|-------------------|--|-------------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------------|
| 1. | Земельный участок | Земельный участок для промышленности и пр. | 72:16:0401001:134 | 2550 | 511,41 | 1300000 |
| | | ИТОГО | | | | 1300000 |

Таким образом, рыночная стоимость права собственности на объект оценки (земельный участок), рассчитанная в соответствии с методом сравнения продаж, составляет с учётом округления:

1 300 000 (один миллион триста тысяч) рублей.

6.2. Обоснование отказа от использования затратного подхода оценки.

Затратный подход применяется, когда существует возможность заменить объект оценки другим объектом, который либо является точной копией объекта оценки, либо имеет аналогичные полезные свойства (ФСО 1, Часть IV. п. 23).

Необходимое условие для использования затратного подхода – достаточно детальная оценка затрат на строительство идентичного (аналогичного) объекта недвижимости с последующим учётом износа оцениваемого объекта. Строительство отдельно взятого нежилого помещения в многоэтажном здании – невозможно. Сметой затрат на покупку участка и строительства на нём здания, частью которого является объект оценки, оценщик не располагает. В свою очередь, расчёт по «типовым» сметам и т.п. с учётом всех реальных дополнительных затрат, определением совокупного износа здания в целом и выделения стоимости единицы площади нежилых помещений приведёт к большой погрешности в вычислениях.

Таким образом, в силу изложенных выше причин, Оценщик принял решение отказаться от применения затратного подхода для определения рыночной стоимости недвижимости (нежилых зданий) в рамках данного отчёта или весовой коэффициент подхода принимается равным 0.



7. Расчёт стоимости объектов оценки в соответствии с подходом сравнительного анализа продаж.

Подход сопоставимых продаж определяет рыночную стоимость объекта на основе анализа недавних продаж сопоставимых объектов недвижимости, которые схожи с оцениваемым объектом по размеру, доходу, который они производят, и использованию. Данный подход в оценке стоимости предполагает, что рынок установит цену для оцениваемого объекта тем же самым образом, что и для сопоставимых, конкурентных объектов. Для того, чтобы применить прямой подход сопоставимых продаж, оценщик использует ряд принципов оценки, включая принцип замещения, который гласит, что стоимость недвижимости, которая имеет объекты-заместители на рынке, обычно устанавливается исходя из затрат на приобретение «равно желаемого объекта-заместителя».

Подход сравнения продаж наиболее действенен для объектов недвижимости, по которым имеется достаточное количество достоверной информации о недавних сделках купли-продажи. Для регулярно продаваемых объектов этот подход даёт наиболее достоверную величину рыночной стоимости.

Любое отличие условий продаж и сравнимого объекта от типичных рыночных условий на дату оценки должно быть учтено при анализе. Поэтому существенным ограничительным фактором подхода сравнения продаж является достоверность получаемой информации.

На основании достаточной информации в данном отчёте метод сравнения продаж нами применялся.

При сравнительном анализе стоимости объекта мы опирались на цены продажи и цены предложения. Такой подход, по нашему мнению, оправдан с той точки зрения, что потенциальный покупатель прежде, чем принять решение о покупке объекта недвижимости, проанализирует текущее рыночное предложение и придёт к заключению о возможной цене предполагаемого объекта, учитывая все его достоинства и недостатки относительно объектов сравнения. Признак сопоставимости основан, прежде всего, на совпадении параметров сравниваемых объектов. Сравнение проводилось по объектам на основе собственной базы данных, а также данных риэлтерских компаний и периодической печати.

Объект оценки – кафе на первом этаже гостиницы.

Так как объект оценки находится в регионе, относящемуся к неактивному рынку, то ниже применяемые корректировки из справочников также будут относиться к неактивному рынку.

Исходные данные по предложению и продажам сравниваемых коммерческих помещений.

| Адрес | Площадь, м ² | Площадь земельного участка, м ² | Внутренняя отделка, благоустройства | Цена, руб. | Контакты | Стоимость 1 м ² | Ссылки на страницы |
|--------------------------------|-------------------------|--|-------------------------------------|------------|----------------|----------------------------|---|
| г. Тобольск, Нагорная часть | 220 | н/у | Комфорт, объект в собственности | 7 700 000 | 89 220 474 802 | 35 000,00 | http://www.tobolsk.sova72.ru/nedvizhimost/commercial/13289 |
| Тобольский район, с. Дубровное | 277 | н/у | Стандарт, объект в собственности | 7 000 000 | 89 224 752 962 | 25 270,76 | http://www.tobolsk.sova72.ru/nedvizhimost/commercial/13933 |
| Ярковский район, п. Ярково | 277 | н/у | Стандарт, объект в собственности | 6 500 000 | 83 456 676 767 | 23 465,70 | http://www.tobolsk.sova72.ru/nedvizhimost/commercial/7878 |

1. Корректировка на дату продажи: Корректировка не применялась вследствие нахождения на рынке объектов аналогов в период проведения оценки.

2. Корректировка стоимости предложения на условия продаж: Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Характеристики рынка недвижимости для расчёта ликвидационной стоимости» 2017 год стр. 167, для аналогов неприменима.

3. Корректировка стоимости предложения на цену продаж: Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Производственно-складская недвижимость и сходные типы объектов» том 1 часть 2 2016 год стр. 175, для аналогов применима и составляет в отрицательном выражении 24 %.

4. Корректировка на местоположение: Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Производственно-складская недвижимость и сходные типы объектов» том 1 часть 1 2016 год стр. 119-121. Объект оценки находится в районе крупной автомагистрали за городом. Аналог № 1 находится в городской черте, корректировка понижающая 25 %. Аналог № 2 находится в приблизительно равных условиях с объектом оценки – крупная загородная автомагистраль, корректировка не



применялась. Аналог № 3 находится в сельском поселении с дорогами меньшей пропускной способности, применялась повышающая корректировка 29 %.

5. Корректировка на общую площадь: Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Производственно-складская недвижимость и сходные типы объектов» том 1 часть 1 2016 год стр. 156. Так как объект оценки находится в одном диапазоне с объектами аналогами, то для аналогов №№ 1 – 3 корректировка не применялась.

6. Корректировка на физическое состояние: Корректировка не применялась в связи с невозможностью адекватного определения износа объектов аналогов.

7. Корректировка на права земельного участка, относящегося к объекту оценки: Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Корректирующие коэффициенты для оценки земельных участков» том 3 2016 год стр. 133. Земельные участки как объекта оценки, так и аналогов находятся в собственности, корректировка по аналогам не применялась.

8. Корректировка на состояние отделки: Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Производственно-складская недвижимость и сходные типы объектов» том 1 часть 1 2016 год стр. 178. У объекта оценки, как и аналогов, отделка черновая, поэтому корректировка не применялась.

9. Корректировка на тип объекта: Корректировка определена по данным «Справочника оценщика недвижимости – Производственно-складская недвижимость и сходные типы объектов» том 1 часть 1 2016 год стр. 226. Объект оценки относится к объектам придорожного сервиса, как и аналоги. Корректировка не применялась.

10. Корректировка на тип (встроенное помещение или отдельно стоящее здание): Корректировка не применялась в связи с тем, что и объект оценки, и аналоги являются по типу входа отдельными объектами.

11. После выполненных корректировок приводим стоимости аналогов к площади объекта оценки.

$$w_i = \frac{k_1^{-1}}{k_1^{-1} + k_2^{-1} + k_3^{-1}}$$

Цены объектов аналогов №№ 1, 2 была подвергнута трём корректировкам, цена объекта аналога № 3 была подвергнута четырём корректировкам. Учитывая, что вес аналога должен быть обратно пропорционален количеству корректировок, можно предложить следующее правило расчёта веса каждого аналога w_i :

Где k_1, k_2, k_3 – количество корректировок первого, второго, третьего аналогов соответственно.

В соответствии с расчётами вес каждого аналога составил:

$$w_{1,2} \approx 0,363636; w_3 \approx 0,272727$$

12. В результате вычислений получаем средневзвешенную стоимость, отображаемую в рублях на дату оценки.

13. Остальные корректировки, указанные в используемых справочниках, с точки зрения объекта оценки незначительны и в данном отчёте не применялись. Цены аналогов соответствуют указанному в п. 2.3 данного отчёта анализу недвижимости с поправкой на инфляцию и длительные сроки экспозиции.

Таблица корректировок для объекта оценки.

| № | Вид корректировки | Объект оценки | Аналог 1 | Аналог 2 | Аналог 3 |
|----|---|---------------|-----------|-----------|-----------|
| 1 | Цена продажи, в руб. | | | | |
| 2 | Цена предложения, в руб. | | 7 700 000 | 7 000 000 | 6 500 000 |
| 3 | Общая площадь, в кв. м. | 289,80 | 220 | 277 | 277 |
| 4 | Стоимость 1 кв. м, в руб. | | 35000,00 | 25270,76 | 23465,70 |
| 5 | Корректировка на дату продажи, в % | | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 6 | Стоимость после корректировки, в руб. | | 35000,00 | 25270,76 | 23465,70 |
| 7 | Корректировка на условия продажи, в % | | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 8 | Стоимость после корректировки, в руб. | | 35000,00 | 25270,76 | 23465,70 |
| 9 | Корректировка стоимости предложения на цену продаж | | -24,00 | -24,00 | -24,00 |
| 10 | Стоимость после корректировки, в руб. | | 26600,00 | 19205,78 | 17833,94 |
| 11 | Корректировка на местоположение, в % | | -25,00 | 7,00 | 29,00 |
| 12 | Стоимость после корректировки, в руб. | | 19950,00 | 20550,18 | 23005,78 |
| 13 | Корректировка на общую площадь, в % | | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 14 | Стоимость после корректировки, в руб. | | 19950,00 | 20550,18 | 23005,78 |
| 15 | Корректировка на физическое состояние здания, в % | | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 16 | Стоимость после корректировки, в руб. | | 19950,00 | 20550,18 | 23005,78 |
| 17 | Корректировка на права земельного участка, относящегося к объекту оценки, в % | | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 18 | Стоимость после корректировки, в руб. | | 19950,00 | 20550,18 | 23005,78 |



| № | Вид корректировки | Объект оценки | Аналог 1 | Аналог 2 | Аналог 3 |
|----|--|---------------|--------------|--------------|--------------|
| 19 | Корректировка на состояние отделки, в % | | -13,00 | 0,00 | 18,00 |
| 20 | <i>Стоимость после корректировки, в руб.</i> | | 17356,50 | 20550,18 | 27146,82 |
| 21 | Корректировка на тип (встроенный или отдельно стоящий) объекта, в % | | 0,00 | -14,00 | -14,00 |
| 22 | <i>Стоимость после корректировки, в руб.</i> | | 17356,50 | 17673,16 | 23346,26 |
| 23 | Переход к общей площади объекта оценки (стоимость 1 кв. м. аналога умножаем на общую площадь объекта) - расчёт | 289,80 | 5029913,70 | 5121680,39 | 6765746,63 |
| 24 | Коэффициент весомости | | 0,363636 | 0,363636 | 0,272727 |
| 25 | Удельный вес аналога, в руб. | | 1 829 059,53 | 1 862 429,23 | 1 845 203,63 |
| 26 | <i>Средневзвешенная стоимость сравнительным подходом с учётом округления</i> | 5 500 000 | | | |

Таким образом, рыночная стоимость объекта оценки (нежилое строение – кафе в гостинице), рассчитанная сравнительным подходом (методом сравнения продаж) на дату оценки составляет с учётом округления:

5 500 000 (пять миллионов пятьсот тысяч) рублей.



8. Расчёт стоимости объектов оценки по предполагаемому доходу.

Доходный подход определяется как общий способ определения оценочной стоимости предприятия, заключающийся в приведении будущих доходов, приносимых предприятием, в его текущую стоимость. Примерами методов, применяемых в рамках доходного подхода, являются Метод **капитализации доходов** и Метод **дисконтирования будущих доходов**. Ожидаемые доходы, как они понимаются в рамках доходного подхода, имеют денежное выражение.

При использовании метода капитализации репрезентативная величина доходов делится или умножается на коэффициент капитализации для перерасчёта доходов предприятия в его стоимость. Коэффициент капитализации может быть рассчитан на основе ставки дисконта (с вычитанием из ставки дисконта ожидаемых среднегодовых темпов роста денежного потока). Метод капитализации дохода наиболее употребим в условиях стабильной экономической ситуации, характеризующейся равномерными постоянными темпами роста.

Метод прямой капитализации основан на допущении о том, что будущий доход будет поступать в виде регулярных одинаковых платежей в течение довольно длительного периода времени. При этом настоящая стоимость бесконечного потока доходов рассчитывается делением величины чистого операционного дохода на общий коэффициент капитализации.

Этот метод не требует долгосрочных прогнозов. Норма дохода из данных рынка.

Сбор и анализ информации.

Источниками информации для проведения расчётов послужили данные региональных риэлтерских фирм по размерам рыночной аренды в сопоставимых с оцениваемым объектом зданиях местоположению и времени предоставления информации, при условии текущей готовности к эксплуатации.

8.1. Прогнозирование будущих денежных потоков.

Реконструированный отчёт о доходах

Для целей оценки рыночной стоимости недвижимости прогнозирование будущих денежных потоков выполняется путём составления, реконструированного (гипотетического) отчёта о доходах на год, следующий за годом оценки.

В настоящем отчёте реконструированный (гипотетический) отчёт о доходах составлен в соответствии с требованиями, принятыми в международной практике оценки рыночной стоимости недвижимости, и в стандартах Российского общества оценщиков.

Исходные данные для составления реконструированного отчёта о доходах принимались в соответствии с выполненными Оценщиком маркетинговыми исследованиями рынка недвижимости, а также действующей нормативной базой по эксплуатации зданий и сооружений.

Операционные расходы приняты на уровне 55 % по данным о доходах и расходах сходных типов объектов – гостиница «Тюмень» г. Тюмень.

Возможные потери от простоя (недозагруженности) недвижимости, а также потери при сборе арендной платы Оценщиком приняты на уровне 25 % по данным «Справочника оценщика недвижимости – Производственно-складская недвижимость и сходные типы объектов» том 1 часть 2 2016 год стр. 17.

8.1.1. Определение размера денежного потока.

Для определения размера денежного потока оценщик составляет прогноз валовых доходов и расходов компании за каждый временной промежуток прогнозного периода.

Для определения средней рыночной стоимости 1 места в расчётах принято средневзвешенное значение стоимости ближайшего объекта, аналогичного по своим качественным характеристикам – гостиница «Шарк», г. Тобольск, 253 км трассы Тюмень-Ханты-Мансийск;

<http://xn--72-6kc4b3a0c.xn--p1ai/gostinitsa/nomera-i-tseny>.

Исходя из текущего состояния рынка аренды, а также отнесения объекта оценки в сектор неактивного рынка, величина арендной платы за прогнозный период изменяться не будет по данным «Справочника оценщика недвижимости – Текущие и прогнозные характеристики рынка для доходного подхода» том 2 2016 год стр. 86 – 87.

8.1.2. Определение ставок дисконтирования и капитализации.

Общие положения.

Ставка дисконтирования – это ожидаемая ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования или, другими словами, это ожидаемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки. Оценка ставки



дисконтирования проводилась методом суммирования (кумулятивным), поскольку статистические данные относительно нормы прибыли на аналогичные капиталовложения отсутствуют.

Расчёт ставки дисконтирования кумулятивным методом.

В соответствии с методом суммирования ставка дисконтирования равна сумме безрисковой ставки и премий за следующие систематические и несистематические риски: премия за риск вложения в конкретный актив, риск не ликвидности и риск инвестиционного менеджмента.

При использовании этого метода в качестве базовой ставки берётся безрисковая или наименее рискованная ставка. В качестве безрисковой ставки оценщиком принята ставка доходности на срок свыше 1 года по договорам с физическими лицами ЦБ РФ, которая на дату оценки составляет 7,923 %.

Риски вложения в объект недвижимости подразделяются на два вида. К первому относятся систематические и несистематические риски, ко второму – статичные и динамичные.

| Вид и наименование риска | Категория риска | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|--|-----------------|-----|---|---|----|---|---|---|---|---|----|
| Систематический риск | | | | | | | | | | | |
| Ухудшение общей экономической ситуации | динамичный | | | | | | X | | | | |
| Увеличение числа конкурирующих объектов | динамичный | | | | | X | | | | | |
| Изменение федерального или местного законодательства | динамичный | | | | X | | | | | | |
| Несистематический риск | | | | | | | | | | | |
| Природные и антропогенные чрезвычайные ситуации | статичный | | | | X | | | | | | |
| Ускоренный износ здания | статичный | | | X | | | | | | | |
| Неполучение арендных платежей | динамичный | | | | X | | | | | | |
| Неэффективный менеджмент | динамичный | | | X | | | | | | | |
| Криминогенные факторы | динамичный | X | | | | | | | | | |
| Финансовые проверки | Динамичный | | | | X | | | | | | |
| Неправильное оформление договоров аренды | динамичный | | | X | | | | | | | |
| Количество наблюдений | | 1 | 0 | 3 | 4 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Взвешенный итог | | 1 | 0 | 9 | 16 | 5 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сумма | | 37 | | | | | | | | | |
| Количество факторов | | 10 | | | | | | | | | |
| Поправка на риск вложений в объект недвижимости | | 3,7 | | | | | | | | | |

Премия за неликвидность представляет собой поправку на длительность экспозиции при продаже объекта. Расчёт значения премии производится с учётом того, что инвестиции иммобилизуются на срок равный сроку экспозиции. Типичный срок экспозиции подобных объектов находится в интервале от 12 до 18 месяцев. Расчёт производится по следующей формуле:

$$П_{НЛ} = R_f * (t/12)\% = 7,923 * ((12+18)/12) = 9,90375$$

Где: Пнл – премия за низкую ликвидность;

Rf - безрисковая ставка;

t – срок экспозиции.

Премия за инвестиционный менеджмент. Данная премия, добавляемая к безрисковой ставке доходности, учитывает то, что при вложении средств в объекты недвижимости, в отличие от вложений в безрисковые финансовые инструменты, необходимо производить управление инвестиционными средствами. Наиболее корректным методом определения размера премии за инвестиционный менеджмент представляется расчёт на основе рыночных данных о размерах вознаграждений компаний, специализирующихся на доверительном управлении инвестициями в недвижимость на российском рынке. В соответствии с проведёнными исследованиями премия за управление инвестиционными средствами в недвижимость колеблется в интервале: 0,59 % - 2,5 %. Наиболее вероятное значение типичной премии за инвестиционный менеджмент в объекты недвижимости на рынке имеет значение – 2%.

Таким образом, ставка дисконтирования, определённая методом суммирования, составляет:

$$7,923 \% + 3,7 \% + 9,90375 \% + 0,89 \% = 23,53 \% \text{ (или } 0,2353\text{)}.$$

Расчёт ставки капитализации кумулятивным методом.



Ставка капитализации в методе дисконтирования денежных потоков используется для определения будущей стоимости объекта в постпрогнозный период. Общепринятой для расчёта ставки капитализации в данном случае является формула:

$$k = r - g, \text{ где:}$$

k – ставка капитализации;

r – ставка дисконтирования;

g – долгосрочные темпы роста дохода в постпрогнозный период.

В расчётах Оценщик предполагает стабилизацию чистого операционного дохода в постпрогнозный период. Ожидаемый срок эксплуатации объекта очень большой, поэтому ставка капитализации совпадает со ставкой дисконтирования. [Лейфер Л. А. Метод прямой капитализации. Обобщённая модель Инвуда. http://www.labrate.ru/leifer/lev_leifer_article-model_inwood.htm]

$$7,923 \% + 3,7 \% + 9,90375 \% + 0,89 \% = 23,53 \% \text{ (или } 0,2353\text{)}.$$

8.1.3. Выполнение процедуры дисконтирования и определение остаточной стоимости объекта.

Вообще, итоговая величина стоимости объекта состоит из двух составляющих:

- текущей стоимости денежных потоков в течение прогнозного периода;
- текущего значения стоимости в постпрогнозный период.

Определение остаточной стоимости основано на предпосылке о том, что объект способен приносить доход и по окончании прогнозного периода. Текущая стоимость объекта при дисконтировании денежных потоков определяется по следующей формуле:

$$C_{тек} = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+r)^i} + \frac{C_{ликв}}{(1+k)^n}$$

где,

$C_{тек}$ - стоимость объекта на ЭДО,

D_i - поток денежных средств i -го года,

r - ставка дисконтирования на ЭДО (эффективную дату оценки),

k – ставка капитализации на ЭДО,

$C_{ликв}$ - ликвидационная (продажная) стоимость,

8.2. Расчёт стоимости объекта недвижимости методом дисконтирования денежных потоков.

После определения расходных и доходных статей можно производить дисконтирование денежных потоков.

Таблица расчёта рыночной стоимости объекта оценки

| № | ПОКАЗАТЕЛИ | ПРОГНОЗНЫЙ ПЕРИОД | | | | ПОСТПРОГНОЗНЫЙ ПЕРИОД |
|----|---|-------------------|------------|------------|------------|-----------------------|
| | | ЭДО | Первый год | Второй год | Третий год | |
| 1 | Стоимость 1 места, руб. | | 700 | 700 | 700 | 700 |
| 2 | Количество мест, ед. | 20,00 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 3 | Потенциальный месячный валовой доход, руб. | | 420000 | 420000 | 420000 | 420000 |
| 4 | Потенциальный валовой доход, руб. x12м | | 5040000 | 5040000 | 5040000 | 5040000 |
| 5 | Коэффициент недозагрузки | | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 |
| 6 | Сумма потерь от недозагрузки, руб. (стр. 1*стр.2) | | 1260000 | 1260000 | 1260000 | 1260000 |
| 7 | Действительный валовой доход, руб. (стр.4-стр.6) | | 3780000 | 3780000 | 3780000 | 3780000 |
| 8 | Операционные расходы, % | | 55,00 | 55,00 | 55,00 | 55,00 |
| 9 | Операционные расходы, руб. | | 2079000 | 2079000 | 2079000 | 2079000 |
| 10 | ПДС после вычета расходов, руб. | | 1701000 | 1701000 | 1701000 | 1701000 |
| 11 | Ставка дисконтирования (r) на ЭДО | 0,2353 | | | | |



| | | | | | | |
|----|--|------------------|---------|---------|--------|---------|
| 12 | Дисконтный множитель: $d^* = 1/(1+r)N$ | | 0,8095 | 0,6554 | 0,5305 | X |
| 13 | Текущая стоимость ПДС, полученных за прогнозный период, руб. | | 1377030 | 1114762 | 902446 | |
| 14 | Сумма текущих стоимостей ПДС, полученных за прогнозный период на ЭДО, руб. | 3394238 | | | | |
| 15 | Реверсия на конец прогнозного периода (ПДС после-прогн. периода/ $k_{об}$) | | | | | 7230068 |
| 16 | Рыночная стоимость реверсии на дату оценки | 3835830 | | | | |
| 17 | Рыночная стоимость объекта оценки, рассчитанная в соответствии с доходным подходом с учётом округления, руб. | 7 200 000 | | | | |

Таким образом, рыночная стоимость объектов оценки (нежилое строение – гостиница), рассчитанная доходным подходом, составляет с учётом округления:

7 200 000 (семь миллионов двести тысяч) рублей.



9. Согласование результатов и принятие решения о рыночной стоимости объекта оценки.

Согласование результатов, полученных в настоящей оценке при помощи затратного и доходного подходов, производится с использованием метода анализа иерархий.

Метод Анализа Иерархий представляет собой метод согласования результатов, полученных с использованием различных методов оценки и основанный на декомпозиции проблемы согласования результатов и её представления в виде иерархии.

Для целей согласования результатов используются трёхуровневые иерархии, имеющие следующий вид:

1. верхний уровень – цель – оценка рыночной стоимости объекта;
2. промежуточный уровень – критерии согласования
3. нижний уровень – альтернативы – результаты оценки, полученные различными методами.

Для целей настоящей оценки используются следующие критерии согласования:

- А. Возможность отразить действительные намерения потенциального инвестора и продавца;
- Б. Тип, качество, обширность данных, на основе которых проводится анализ;
- В. Способность параметров используемых методов учитывать конъюнктурные колебания;
- Г. Способность учитывать специфические особенности объекта, влияющие на его стоимость (местонахождение, размер, потенциальная доходность).

Расчёт итоговых весов методов и взвешивание результатов расчётов рыночной стоимости объекта оценки (кафе в гостинице)

| Методы/Критерии | А | Б | В | Г | Итоговый вес метода | Стоимость метода, рублей | Стоимость с учётом веса, рублей |
|-----------------|------|------|------|------|---------------------|--------------------------|---------------------------------|
| Затратный | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0 |
| Сравнительный | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 5 500 000 | 5 500 000 |
| Доходный | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0 |
| ИТОГО | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,000 | | 5 500 000 |

Расчёт итоговых весов методов и взвешивание результатов расчётов рыночной стоимости объекта оценки (гостиница)

| Методы/Критерии | А | Б | В | Г | Итоговый вес метода | Стоимость метода, рублей | Стоимость с учётом веса, рублей |
|-----------------|------|------|------|------|---------------------|--------------------------|---------------------------------|
| Затратный | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0 |
| Сравнительный | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0 |
| Доходный | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 7 200 000 | 7 200 000 |
| ИТОГО | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,000 | | 7 200 000 |



10. ИТОГОВОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ О РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ.

Таким образом, рыночная стоимость объектов оценки на дату оценки с учётом всех допущений и округления составляет (без НДС):

14 000 000 (четырнадцать миллионов) рублей.

В том числе:

| № п/п | Наименование объекта недвижимости | № свидетельства | Адрес объекта | Год ввода | Кадастровый (условный) номер | Площадь, м ² | Балансовая стоимость, рублей | Рыночная стоимость, рублей |
|-------|-----------------------------------|-----------------|---|-----------|------------------------------|-------------------------|------------------------------|----------------------------|
| 1 | Земельный участок | 72 НМ 297915 | Тюменская область, Тобольский район, д. Башкова, ул. Мелиораторов, 1а | н/у | 72:16:0401001:134 | 2550 | 0 | 1 300 000 |
| 2 | Нежилое здание (гостиница с кафе) | 72 НМ 808343 | Тюменская область, Тобольский район, д. Башкова, ул. Мелиораторов, 1а, стр. 2 | 1995 | 72:16:0401001:649 | 869,4 | 0 | 12 700 000 |
| | ИТОГО | | | | | | 0 | 14 000 000 |

Таким образом, рыночная стоимость 1/2 объектов оценки на дату оценки с учётом всех допущений и округления составляет (без НДС):

7 000 000 (семь миллионов) рублей.

Эта оценка произведена на основе вышеназванных требований, условий, постановлений. Эксперты утверждают, что оценка была произведена в соответствии с применяемыми стандартами, а также, что у экспертов не было личной заинтересованности в результатах оценки рыночной стоимости.

Подписи экспертов:

Оценщик

Г. В. Ощепкова

ИП

Н. К. Григорьев

Эта оценка произведена на основе вышеназванных требований, условий, постановлений. Эксперты утверждают, что оценка была произведена в соответствии с применяемыми стандартами, а также, что у экспертов не было личной заинтересованности в результатах оценки рыночной стоимости.



11. Сертификат качества оценки.

Экспертная группа, работавшая над данным отчётом, исходя из своих знаний и убеждений и в соответствии с имеющимися у них данными, настоящим удостоверяют, что:

1. Факты, изложенные в отчёте, верны и соответствуют действительности.
2. Содержащиеся в отчёте анализ, мнения и заключения принадлежат самим экспертам и действительны строго в пределах ограничительных условий и допущений, являющихся частью настоящего отчёта.
3. Принимавшие участие в работе над данным отчётом эксперты не имеют ни настоящей, ни ожидаемой заинтересованности в оцениваемом имуществе и действуют непредвзято и без предубеждения по отношению к участвующим сторонам.
4. Вознаграждение Оценщика не зависит от итоговой оценки стоимости, а также тех событий, которые могут наступить в результате использования Заказчиком или третьими сторонами выводов и заключений, содержащихся в отчёте.
5. Оценка была проведена, а отчёт составлен в соответствии со стандартами Российского Общества Оценщиков, а также в соответствии с инструктивными материалами по переоценке основных фондов, разработанными Правительством РФ, Министерством финансов РФ Госстроя и Госкомстата.
6. Экспертами использованы только факты, соответствующие действительности в пределах тех сведений, которыми они располагали на момент оценки.
7. Эксперты лично произвели наружный и внутренний осмотр оцениваемого имущества.

12. Ограничительные условия и сделанные допущения.

Следующие допущения и ограничивающие условия являются неотъемлемой частью настоящего отчёта:

1. Настоящий отчёт достоверен лишь в полном объёме и в указанных в нём целях.
2. Выдержки из отчёта или сам отчёт не могут копироваться без согласия Оценщика.
3. Оценщик не несёт ответственности за юридическое описание прав оцениваемой собственности или за вопросы, связанные с рассмотрением прав собственности.
4. Оцениваемая собственность считается свободной от каких-либо претензий или ограничений, кроме оговорённых в данном отчёте.
5. Любые чертежи и рисунки, содержащиеся в отчёте, могут отражать приблизительные размеры, и призваны помочь получить визуальное представление о собственности. Пользователю не следует полагаться на эти чертежи и рисунки в случае любого другого их использования.
6. Сведения, полученные Оценщиком и содержащиеся в отчёте, считаются достоверными. Однако Оценщик не может гарантировать абсолютную точность информации, поэтому для всех сведений указывается источник информации.
7. Ни Заказчик, ни Оценщик, не могут использовать отчёт иначе, чем это предусмотрено договором об оценке.
8. Предполагается, что объект оценки соответствует всем санитарным, техническим и экологическим нормам, если противоположное не отмечено в отчёте.
9. От Оценщика не требуется появляться в суде или свидетельствовать иным способом по поводу произведённой оценки, иначе, как по официальному вызову суда или отдельному договору с Заказчиком.
10. Мнение Оценщика относительно стоимости объекта действительно только на дату оценки. Оценщик не принимает на себя никакой ответственности за изменение экономических, юридических и иных факторов, которые могут возникнуть после этой даты и повлиять на рыночную ситуацию, а, следовательно, и на стоимость оцениваемого имущества.
11. Информация, предоставленная Заказчиком, считается достоверной, если она подписана уполномоченным представителем заказчика и скреплена печатью.
12. Отчёт содержит профессиональное мнение оценщика относительно оцениваемого имущества и не является гарантией того, что оно будет продано на свободном рынке по цене, равной стоимости, указанной в данном отчёте.
13. Заключение о стоимости, содержащееся в отчёте, относится к объекту оценки в целом. Любое отнесение части стоимости с какой-либо частью объекта оценки является неправомерным, если таковое не оговорено в настоящем отчёте.
14. Расчёты произведены в приложении Excel программного комплекса Microsoft Office с использованием функции округления сумм (ОКРУГЛ).



15. Учитывая цели оценки и необходимость широкого использования её результатов и хозяйственной деятельности предприятия. Заказчик и Оценщик не принимают на себя обязательств по конфиденциальности расчётов.
16. Эксперты не производили обмеров, полагаясь на достоверность исходной информации, предоставленной Заказчиком. Оценщик не принимает на себя обязательств по установлению прав собственности на недвижимость.
17. При проведении оценки предполагалось отсутствие каких-либо скрытых факторов, влияющих на стоимость оцениваемого имущества. На Оценщике не лежит ответственность в случае обнаружения подобных факторов.
18. Заказчиком были представлены данные об обременениях объекта оценки. Оценщик при проведении оценочных мероприятий, несмотря на то, что это может отрицательно повлиять на результат оценки, принял решение об отказе от учёта обременений в данном отчёте, так как объект выставляется на торги в процессе конкурсного производства.
19. Мнение экспертов относительно стоимости действительно только на дату оценки. Оценщик не принимает на себя ответственность за последующие изменения социальных, экономических, юридических и природных условий, которые могут повлиять на стоимость оцениваемого имущества.
20. Заказчик принимает условие освободить и обезопасить Оценщика от всякого рода расходов и материальной ответственности, происходящих из иска третьих сторон к Заказчику, вследствие легального использования третьими сторонами данного отчёта, кроме случаев, когда окончательным судебным порядком определено, что убытки, потери и задолженности были следствием мошенничества, общей халатности и умышленно неправомерных действий со стороны ИП «Григорьев Н. К.» в процессе составления данного отчёта.
21. Все цены, стоимости и иные стоимостные величины приводятся в отчёте без учёта налога на добавленную стоимость.
22. Копия настоящего отчёта, не заверенная печатью ИП «Григорьев Н. К.», считается недействительной.



13. Приложения.

1. Квалификация исполнителей.

Эксперт-оценщик Григорьев Н. К., диплом о профессиональной переподготовке Межотраслевого института повышения квалификации и переподготовки руководящих кадров и специалистов Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова, серии ПП № 438613 от 25.04.2002 года. Специализация «Оценка стоимости предприятий (бизнеса)».

2. Список использованной литературы и источники получения информации.

1. Оценка рыночной стоимости недвижимости. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. Издательство - Дело, М - 1998 г.
 2. Основы теории и практики оценки недвижимости. С. П. Коростелев, М - 1998 г.
 3. Оценка недвижимости. Е.И.Тарасевич.1997 г.
 4. Оценка предприятия. В. Григорьев, М. Федотова. Москва 1997 г.
 5. Оценка и переоценка основных фондов В. Григорьев Москва 1997 г.
 6. Руководство по оценке бизнеса Гленн М. Десмонд, Москва 1996 г.
 7. Об индексах изменения стоимости строительно-монтажных работ и прочих работ и затрат в строительстве. Постановление Госстроя СССР от 6 сентября 1990 г. № 14-Д
 8. Определение стоимости строительства зданий и рыночной стоимости земельных участков. Росс/Брахманн/ Хольцнер, 27 издание 1993 г.
 9. Межрегиональный информационно-аналитический бюллетень «Индексы цен в строительстве». - КО-ИНВЕСТ, Выпуск № 101.
 10. Методические материалы (практические приёмы и методы оценки стоимости недвижимости и основы оценки иных видов собственности). МИПК Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова. Москва, 1998г.
 11. «Справочник оценщика недвижимости – Производственно-складская недвижимость и сходные типы объектов» том 1 часть 1, 2. Приволжский центр методического и информационного обеспечения оценки, Лейфер Л. А., Крайникова Т. В.; Н. Новгород, 2016 год.
 12. «Справочник оценщика недвижимости – Корректирующие коэффициенты для оценки земельных участков» том 3. Приволжский центр методического и информационного обеспечения оценки, Лейфер Л. А., Крайникова Т. В.; Н. Новгород, 2016 год.
 13. «Справочник оценщика недвижимости – Характеристики рынка недвижимости для расчёта ликвидационной стоимости». Приволжский центр методического и информационного обеспечения оценки, Лейфер Л. А., Крайникова Т. В.; Н. Новгород, 2017 год.
 14. «Справочник оценщика недвижимости – Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов». Приволжский центр методического и информационного обеспечения оценки, Лейфер Л. А., Крайникова Т. В.; Н. Новгород, 2017 год.
 15. Указания ссылок на источники информации:
Представленные собственником документы для оценки стр. 24 и приложения для отчёта:
 - свидетельство о государственной регистрации права 72 НМ 297915 от 15.08.2012 г. (земельный участок);
 - выписка из единого государственного реестра недвижимости от 29.12.2017 г.;
 - свидетельство о государственной регистрации права 72 НМ 808343 от 03.10.2014 г. (нежилое здание – гостиница с кафе);
 - выписка из единого государственного реестра недвижимости от 29.12.2017 г.
- Все указанные документы размещены в приложении к Отчёту.

