Обзор рынка продажи коммерческой недвижимости в Москве. Январь 2019

В январе на продажу предлагалось 658 объектов общей площадью 873 тыс. кв. м и общей стоимостью 153 млрд. руб., что ниже показателя декабря на 58% как количеству и на 54% - по общей площади.

Средневзвешенная цена за месяц в рублях не изменилась и составила 175 361 руб./кв. м. Курс доллара в январе снизился на 1%. В итоге, в долларовом эквиваленте цена выросла на 1% и составила 2 637 $/кв. м. За год цены в рублях выросли на 5%, а в долларах – снизились на 13%.

Значительное снижение объема предложения в январе было вызвано большим количеством нерабочих дней, при этом факт заметного изменения цен указывает на то, что и деловая активность была низкой.

Лидером по объему предложения остаются офисные помещения, доля которых по площади составляет 50%. Далее идут производственно-складские помещения (21%), помещения свободного назначения (15%) и торговые помещения (14%).

Рынок в целом

Все сегменты	Количество	Общая стоимость, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средневзвешенная цена, ₽/кв. м
Значение	658	153 006	873	1,33	175 361
К декабрю 2018	▼ -58%	▼ -54%	▼ -54%	▲ +11%	0%
К январю 2018	▼ -48%	▼ -41%	▼ -44%	▲ +8%	▲ +5%

Торговая недвижимость

Объем предложения торговых помещений на продажу в январе 2019 г. по количеству снизился на 54%, а по общей площади - на 53%. Всего на рынке экспонировалось 114 объектов общей площадью 126 тыс.кв.м. и общей стоимостью 21,7 млрд. руб.

Внутри Садового Кольца экспонировалось 12 объектов общей площадью 3 тыс.кв.м. За месяц объем предложения по количеству сократился на 52%, а по общей площади - на 79%, при этом цена за месяц выросла на 23% и составила 895 240 руб./кв.м. Рост цены был вызван уходом с рынка крупного объекта на ул.Н.Арбат (8381 кв.м, 556 430 руб./кв.м).

За пределами центра объем предложения по количеству снизился на 54%, а по общей площади – на 52%, составив 102 объекта общей площадью 123 тыс.кв.м. Цена на объекты за пределами центра за месяц сократилась на 4% и составила 154 837 руб./кв. м. Снижение цен связано, в частности, с началом экспонирования дешевых торговых объектов на ул.Б.Очаковская (878 кв.м, 91 100 руб./кв.м) и ул. Молодцова (420 кв.м, 95 238 руб./кв.м).

Учитывая тот факт, что существенный рост цен по объектам в центре был вызван уходом с рынка лишь единственного крупного дешевого объекта, о каких либо тенденциях в данном случае говорить не приходится. Что касается помещений за пределами центра, то, судя по снижению цен как за месяц, так и за год, отрицательные факторы преобладают.

Торговые помещения внутри Садового Кольца

Торговые внутри СК	Количество	Общая стоимость, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средневзвешенная цена, ₽/кв. м
Значение	12	2 677	3	0,25	895 240
К декабрю 2018	▼ -52%	▼ -74%	▼ -79%	▼ -57%	▲ +23%
К январю 2018	▼ -64%	▼ -75%	▼ -81%	▼ -49%	▲ +38%

Торговые помещения вне Садового Кольца

Торговые вне СК	Количество	Общая стоимость, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средневзвешенная цена, ₽/кв. м
Значение	102	19 021	123	1,2	154 837
К декабрю 2018	▼ -54%	▼ -51%	▼ -49%	▲ +10%	▼ -4%
К январю 2018	▼ -69%	▼ -62%	▼ -55%	▲ +41%	▼ -16%

Офисная недвижимость

Объем предложения офисных помещений на продажу в январе 2019 г. снизился на 60% по количеству и на 57% по общей площади. Всего на рынке предлагалось 392 объекта общей площадью 432 тыс. кв.м и общей стоимостью 95 млрд. руб.

Количество офисных объектов, предлагаемых на продажу в центре, сократилось на 66%, а общая площадь – на 61%, в результате чего объем предложения составил 59 объектов площадью 53 тыс. кв. м. Средневзвешенная цена по объектам в центре выросла на 28% и составила 516 473 руб./кв. м. Рост цен было связан, в частности, с уходом с рынка дешевых объектов на ул. Пятницкая (3 841 кв.м, 182 244 руб./кв.м), Цветной б-р (5 080 кв.м, 321 200 руб./кв.м), Подсосенский пер. (5 986 кв.м, 167 110 руб./кв.м) и Чистопрудный б-р (8 216 кв.м, 334 720 руб./кв.м).

Объем предложения на продажу офисов за пределами центра за месяц снизился на 59% по количеству и на 56% по общей площади и составил 333 объекта общей площадью 379 тыс. кв. м. Средневзвешенная цена на офисные помещения за пределами центра выросла на 5% и составила 178 818 руб./кв.м. Рост цены был связан, в частности, с окончанием экспонирования в декабре дешевых объектов на пр-те Вернадского (20 106 кв.м, 59 771 руб./кв.м), ул. Шарикоподшипниковская (21 475 кв.м, 55 900 руб./кв.м).

Судя по более существенным темпам роста цен как за месяц, так и за год, спрос на помещения в центре более высок.

Офисные помещения внутри Садового Кольца

Офисы внутри СК	Количество	Общая стоимость, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средневзвешенная цена, ₽/кв. м
Значение	59	27 355	53	0,9	516 473
К декабрю 2018	▼ -66%	▼ -50%	▼ -61%	▲ +14%	▲ +28%
К январю 2018	▼ -50%	▼ -31%	▼ -50%	▲ +1%	▲ +39%

Офисные помещения вне Садового Кольца

Офисы вне СК	Количество	Общая стоимость, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средневзвешенная цена, ₽/кв. м
Значение	333	67 840	379	1,14	178 818
К декабрю 2018	▼ -59%	▼ -54%	▼ -56%	▲ +9%	▲ +5%
К январю 2018	▼ -42%	▼ -35%	▼ -41%	▲ +2%	▲ +9%

Производственно-складские помещения

Количество экспонируемых объектов производственно-складского назначения в январе 2019 г. сократилось на 47%, а их общая площадь – на 46%. Объем предложения составил 67 объектов общей площадью 188 тыс. кв. м. Средневзвешенная цена производственно-складских помещений снизилась на 5% и составила 68 569 руб./кв.м. Снижение произошло за счет уменьшения цен по объектам, которые экспонируются уже не первый месяц.

Объем предложения объектов свободного назначения в январе 2019 г. по количеству сократился на 60%, а по общей площади – на 58%, составив 85 объектов общей площадью 126 тыс. кв. м. Средневзвешенная цена по помещениям свободного назначения за месяц не изменилась и составила 183 951 руб./кв.м.

Производственно-складские помещения

ПСП	Количество	Общая стоимость, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средневзвешенная цена, ₽/кв. м
Значение	67	12 902	188	2,81	68 569
К декабрю 2018	▼ -47%	▼ -48%	▼ -46%	▲ +3%	▼ -5%
К январю 2018	▼ -19%	▼ -38%	▼ -45%	▼ -32%	▲ +13%

Помещения свободного назначения

ПСН	Количество	Общая стоимость, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средневзвешенная цена, ₽/кв. м
Значение	85	23 211	126	1,48	183 951
К декабрю 2018	▼ -60%	▼ -58%	▼ -58%	▲ +6%	-0%
К январю 2018	▼ -36%	▼ -33%	▼ -31%	▲ +8%	▼ -3%

Обзор рынка аренды коммерческой недвижимости в Москве. Январь 2019

В январе 2019 г. в аренду предлагалось 1 972 объекта коммерческой недвижимости общей площадью 1 220 тыс. кв. м. Объем предложения за месяц по количеству снизился на 34%, а по общей площади - на 26%.

Средняя арендная ставка за месяц сократилась на 2% и составила 16 331 руб./кв. м/год. Курс доллара в январе снизился на 1%, поэтому в долларовом эквиваленте ставка снизилась на 1% и составила 245$/кв.м/год. За год, с января 2018 года рублевые ставки снизились на 10%.

Объем предложения на рынке аренды, как и на рынке продажи, в январе снизился в связи с большим количеством праздничных дней. Деловая активность в начале года традиционно была невысокой, поэтому изменение ставок оказалось несущественным.

Лидером по объему предложения в январе были производственно-складские помещения, доля которых по площади составила 48%, за ними идут офисные помещения (43%), а далее - торговые помещения (9%)

Рынок в целом

Все сегменты	Количество	Суммарная ГАП, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средняя ставка, ₽/кв. м/год
Значение	1 972	16 675	1 220	0,62	16 331
К декабрю 2018	▼ -34%	▼ -23%	▼ -26%	▲ +13%	▼ -2%
К январю 2018	▼ -29%	▼ -16%	▼ -5%	▲ +35%	▼ -12%

Торговая недвижимость

В январе 2019 г. на рынке экспонировалось 376 объектов общей площадью 109 тыс. кв. м. По сравнению с предыдущим месяцем количество экспонируемых торговых объектов снизилось на 30%, а общая площадь - на 41%.

Из указанных объектов в центре экспонировалось 22 объекта общей площадью 7 тыс. кв. м, что ниже показателя декабря на 24% по количеству и на 29% по общей площади. Средняя запрашиваемая ставка аренды на эти объекты за месяц выросла на 12% и составила 70 443 руб./кв. м/год. Доля объектов, сдаваемых по ставке выше 70 000 руб./кв.м/год, при этом выросла с 41% до 45%.

Количество торговых объектов, предлагаемых в аренду за пределами центра, в январе 2019 г. снизилось на 30%, а по общей площади – на 41%. Объем предложения составил 334 объекта общей площадью 102 тыс. кв. м. Средняя ставка за месяц снизилась на 7% и составила 25 858 руб./кв.м/год. , Доля объектов, сдаваемых по ставке выше 30 000 руб./кв. м/год, при этом снизилась с 30% до 27%.

Судя по росту ставок как за месяц, так и за год, спрос на помещения в центре по сравнению с объектами за его пределами оказывается выше.

Торговые помещения внутри Садового Кольца

Торговые внутри СК	Количество	Суммарная ГАП, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средняя ставка, ₽/кв. м/год
Значение	22	485	6,686	0,304	70 443
К декабрю 2018	▼ -24%	▼ -15%	▼ -29%	▼ -7%	▲ +12%
К январю 2018	▼ -44%	▲ +3%	▼ -25%	▲ +32%	▲ +6%

Торговые помещения вне Садового Кольца

Торговые вне СК	Количество	Суммарная ГАП, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средняя ставка, ₽/кв. м/год
Значение	354	2 193	102,268	0,289	25 858
К декабрю 2018	▼ -30%	▼ -45%	▼ -41%	▼ -16%	▼ -7%
К январю 2018	▼ -39%	▼ -57%	▼ -48%	▼ -14%	▼ -9%

Офисная недвижимость

В январе 2019 г. объем предложения офисных объектов в аренду по количеству снизился на 37%, а по общей площади – на 27% и составил 1 069 объектов общей площадью 526 тыс. кв. м.

За месяц количество офисных объектов в центре снизилось на 32%, а их общая площадь – на 34%. Средняя арендная ставка не изменилась и составила 27 576 руб./кв. м/год.

Объем предложения офисных площадей за пределами Садового Кольца по количеству уменьшился на 38%, а по общей площади – на 26%, при этом средняя ставка не изменилась и составила 15 965 руб./кв.м/год.

Судя по отсутствию значительных изменений ставок по объектам, как в центре, так и за его пределами, ситуация в условиях низкой деловой активности оставалась относительно стабильной.

Офисные помещения внутри Садового Кольца

Офисы внутри СК	Количество	Суммарная ГАП, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средняя ставка, ₽/кв. м/год
Значение	95	1 197	36,403	0,383	27 576
К декабрю 2018	▼ -32%	▼ -29%	▼ -34%	▼ -4%	0%
К январю 2018	▼ -42%	▼ -15%	▼ -28%	▲ +24%	-0%

Офисные помещения вне Садового Кольца

Офисы вне СК	Количество	Суммарная ГАП, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средняя ставка, ₽/кв. м/год
Значение	974	9 190	489,695	0,503	15 965
К декабрю 2018	▼ -38%	▼ -16%	▼ -26%	▲ +19%	0%
К январю 2018	▼ -34%	▼ -8%	▼ -17%	▲ +27%	▼ -1%

Производственно-складские помещения

Объем предложения производственно-складских объектов в январе 2019 г. снизился на 28% по количеству и на 21% по общей площади и составил 527 объектов общей площадью 584 тыс. кв.м.

Средняя ставка в январе сократилась на 1% и составила 6 322 руб./кв.м/год

Производственно-складские помещения

ПСП	Количество	Суммарная ГАП, млн. ₽	Общая площадь, тыс. кв. м	Средняя площадь, тыс. кв. м	Средняя ставка, ₽/кв. м/год
Значение	527	3 610	584,499	1,109	6 322
К декабрю 2018	▼ -28%	▼ -21%	▼ -21%	▲ +9%	▼ -1%
К январю 2018	▲ +7%	▲ +29%	▲ +34%	▲ +25%	▼ -6%

Источник: http://rrg.ru/analytic/review

13.4. АНАЛИЗ ФАКТИЧЕСКИХ ДАННЫХ О ЦЕНАХ СДЕЛОК И (ИЛИ) ПРЕДЛОЖЕНИЙ С ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ ИЗ СЕГМЕНТОВ РЫНКА, К КОТОРЫМ МОЖЕТ БЫТЬ ОТНЕСЕН ОЦЕНИВАЕМЫЙ ОБЪЕКТ

Таблица 7. Анализ фактических данных о ценах предложений по продаже

№ п/п	Адрес	Площадь, кв.м	Цена предложения, руб.	Цена предложения, руб./кв. м	Источник
1	г. Москва, пер. Спиридоньевский, 12/9	188	50 000 000	265 957	https://realty.yandex.ru/offer/6198937554846618841/
2	г. Москва, пер. Сивцев Вражек, 3	374	77 900 000	208 289	https://www.cian.ru/sale/commercial/195247725/
3	г. Москва, Староконюшенный пер., 43	167	37 800 000	226 347	https://www.cian.ru/sale/commercial/194501032/
4	г. Москва, пер. Гагаринский, 28	311	44 999 990	144 695	https://www.cian.ru/sale/commercial/195978498/
5	г. Москва, пер. Филипповский, 7	157,5	30 000 000	190 476	https://www.cian.ru/sale/commercial/195700048/
6	г. Москва, ул. Малая Бронная, 31/13	300	99 500 000	331 667	https://www.cian.ru/sale/commercial/150407802/

№ п/п	Адрес	Площадь, кв.м	Цена предложения, руб.	Цена предложения, руб./кв. м	Источник
7	г. Москва, ул. Красина, 7с2	85,5	20 000 000	233 918	https://www.cian.ru/sale/commercial/198081145/
8	г. Москва, пер. Малый Гнездниковский, 12	206,00	41 000 000	199 029	https://www.cian.ru/sale/commercial/201890648/
9	г. Москва, пер. Лихов, 2/3с1	100,30	25 000 000	249 252	https://www.cian.ru/sale/commercial/201310893/
10	г. Москва, пер. Филипповский, 7	157,50	30 000 000	190 476	https://www.cian.ru/sale/commercial/195700048/

Нескорректированная стоимость сопоставимых объектов составляет в среднем от 144 695 до 331 667рублей за 1 кв.м.

Таблица 8. Анализ фактических данных о ценах предложений по аренде

№ п/п	Адрес	Площадь, кв. м	Величина арендной платы, руб./кв. м	Источник
1	г. Москва, Тверской бульвар, 7	220	24 436	https://www.cian.ru/rent/commercial/199543980/
2	г. Москва, пер. Серебряный, 5	90	37 333	https://www.cian.ru/rent/commercial/199905058/
3	г. Москва, пер. Пречистенский, 22/4	100	28 800	https://www.cian.ru/rent/commercial/195732445/
4	г. Москва, Тверской бульвар, 7	260	23 000	https://www.cian.ru/rent/commercial/203260283/
5	г. Москва, Никитский бульвар, 17	392	33 674	https://www.cian.ru/rent/commercial/193861921/
6	г. Москва, ул. Новый Арбат, 10	90	39 996	https://www.cian.ru/rent/commercial/199599663/
7	г. Москва, Новинский бульвар, 20Ас3-6	85	19 056	https://www.cian.ru/rent/commercial/203164947/
8	г. Москва, пер. Сеченовский, 5с2	55,00	34 910	https://www.cian.ru/rent/commercial/189854673/

Нескорректированная арендная ставка сопоставимых объектов составляет в среднем от 19 056 до 39 996 рублей за 1 кв.м в год.

13.5. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЦЕНЫ СОПОСТАВИМЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Недвижимость обеспечивает более устойчивый поток доходов и, что особенно важно, доходность недвижимости имеет четко выраженную тенденцию к росту в период спада доходности от финансовых активов. Кроме того, при инвестициях в доходную недвижимость необходимо учитывать, что рыночные цены на недвижимость возрастают по мере роста инфляции и резко снижаются в периоды сокращения инфляции.

Ставка доходности инвестиций в недвижимость, а также уровень риска, ликвидность, уровень контроля и стоимость в значительной степени определяются в зависимости от инструментов инвестирования в доходную недвижимость, таких как: собственный капитал, заемный капитал, ипотека, опционы, гибридная задолженность, преимущественное право аренды.

Необходимо отметить, что для рынка недвижимости характерны следующие процессы:

- уровни арендной платы на рынке доходной недвижимости имеют устойчивую тенденцию к цикличности;

- стоимость объектов доходной недвижимости определяется факторами, действующими на рынке капитала;

- неизбежно циклическое избыточное инвестирование на рынке недвижимости;

- коэффициент капитализации определяет в краткосрочном периоде рыночную стоимость недвижимости, а в долгосрочном периоде – стоимость строительства или переоснащения объектов недвижимости, и относительная инвестиционная привлекательность недвижимости определяет стоимость недвижимости;

- рынок капитала определяет предложение недвижимости в долгосрочном периоде, а спрос на недвижимость – общеэкономическая конъюнктура;

- объекты недвижимости конкурируют на рынке недвижимости за более высокую ставку арендной платы, а на рынке капитала – за конкурентоспособную ставку доходности на инвестированный капитал.

Основными ценообразующими факторами являются[1]:

- передаваемые права (собственности, аренды, бессрочного пользования, ограничения прав);
- условия финансирования сделки;
- условия продажи (выполнение требований чистой сделки);
- состояние рынка (в том числе время продажи);
- местоположение;
- степень строительной завершенности объекта;
- физические характеристики;
- экономические характеристики (формирующие доход от объекта).

Основные ценообразующие факторы на рынке коммерческой недвижимости

1. **Коэффициенты уторгования**

Коэффициенты уторгования приведены и усреднены по данным СРД-23 (Справочник расчетных данных для оценки и консалтинга, ООО "Научно-практический Центр Профессиональной Оценки", ноябрь 2018 г. www.cpcpa.ru, стр.16), «Справочника оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г. (стр.285, 287)

Скидка на торг для помещений свободного назначения определялась как средняя величина между офисными и торговыми объектами.

Таблица 9.

Назначение	**Справочник расчетных данных для оценки и консалтинга СРД-23, ООО "Научно-практический Центр Профессиональной Оценки", ноябрь 2018 г.**		**Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода**	
	Продажа	**Аренда**	**Продажа**	**Аренда**
офисы (среднее значение диапазона)	11,00%	7,00%	10,00%	9,60%
торговые (среднее значение диапазона)	10,00%	7,00%	10,00%	9,60%
псн (среднее между офисами и магазинами)	10,50%	7,00%	10,00%	9,60%
Среднее значение поправки на торг принятое для расчета				
		Продажа		**Аренда**
офисы		10,5%		8,3%
торговые		10,0%		8,3%
псн (среднее между офисами и магазинами)		10,3%		8,3%

2. **Операционные расходы**

[1] *Источник информации: http://xn--35-9kcqplugas2eye.xn--p1ai/poleznaya-informaciya*

Процент операционных расходов (расходы на содержание) определялся на основании «Справочника оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Текущие и прогнозные характеристики рынка для доходного подхода» под ред. Лейфера Л.А. 2018 г. (стр. 55), где для офисно-торговых объектов свободного назначения и сходных типов объектов недвижимости процент расходов в среднем составляет 17,5% от Потенциального валового дохода (ПВД).

Процент эксплуатационных расходов и коммунальных платежей в составе арендной ставки определялся на основании справочника «RWAY» № 234, 2014 г., и «Справочника оценщика недвижимости Офисно-торговая недвижимость и сходные объекты 2018 г.»:

Операционные расходы (полностью, включая ЭР, КУ, фиксированные расходы) – 23,87% от ПВД:

- Коммунальные услуги - 5,97% от ПВД;
- Фиксированные расходы - 9,55% от ПВД;
- Эксплуатационные расходы - 8,35% от ПВД;
- Операционные расходы (без учета КУ) - 17,5% от ПВД.

Таким образом, для офисно-торговых объектов свободного назначения и сходных типов объектов недвижимости процент эксплуатационных расходов в среднем составляет 8%, процент коммунальных расходов в среднем составляет 6% в составе арендной ставки.

3. **Ставка капитализации** для недвижимости может быть определена с использованием нескольких методов:

- метод рыночной экстракции;
- метод связанных инвестиций;
- метод кумулятивного построения.

Ставки капитализации приведены и усреднены по данным «Справочника оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Текущие и прогнозные характеристики рынка для доходного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г. (стр. 82), Ассоциации СтатРиэлт, а также собственным расчетам Оценщика методом рыночной экстракции.

Таблица 10. Расчет ставки капитализации для коммерческих объектов

Назначение	Расчеты Оценщика[2]	Справочник оценщика недвижимости. Текущие и прогнозные характеристики рынка для доходного подхода	Ассоциация «СтатРиелт»
офисы (среднее значение диапазона)	10,50%	10,30%	12,00%
торговые (среднее значение диапазона)	10,20%	10,30%	11,00%
псн (среднее между офисами и магазинами)	10,35%	10,30%	11,50%
Среднее значение ставки капитализации принятое для расчета			
офисы	10,9%		
торговые	10,5%		
псн (среднее между офисами и магазинами)	10,7%		

4. **Вид права:** в зависимости от вида права собственности на объекты недвижимости, последние можно разделить на следующие группы: «право краткосрочной аренды», «право долгосрочной аренды», «постоянное (бессрочное) право пользования», «право собственности с обременением», «полное право собственности». Самой большой стоимостью обладает полное право собственности, самой меньшей – «право краткосрочной аренды».

5. **Время продажи/предложения.** Данный фактор учитывает рост/падение цен на рынке недвижимости в течение определенного времени.

Корректировка по данному фактору была определяется на основе данных информационного ресурса http://zdanie.info/informer. Стоит отметить, что, как правило, в

[2] *Обоснования используемых коэффициентов и показателей, а также принт-скрины аналогов, подобранных для расчета ставки капитализации, приведены в приложении к Отчету.*

период нормальной экспозиции коммерческой недвижимости, цена объекта находится на одном уровне. Таким образом, предложения цен Аналогов не корректируются при условии их предложения в период экспозиции до даты оценки.

6. **Условия продажи (чистота сделки).** Корректировка на условия продажи отражает нетипичные для рынка отношения между продавцом и покупателем, обстоятельства совершения сделки (был ли объект представлен на открытый рынок в форме публичной оферты, аффилированность покупателя и продавца, продажа в условиях банкротства и т.п.). Данный элемент сравнения позволяет исключить объекты недвижимости из объектов сравнения либо провести по ним корректировки цен продаж при выявлении отклонений от чисто рыночных условий продажи, предопределяемых нетипичной мотивацией приобретения недвижимости.

7. **Условия финансирования.** Продажа объектов недвижимости на необычных для данного сегмента рынка условиях (бартер, продажа в кредит, и т.п.) требует тщательного анализа и внесения соответствующих поправок к цене сделки.

8. **Расположение относительно административных округов и ценовых зон (транспортных колец) г. Москвы.** Расположение объектов коммерческой недвижимости относительно административных округов существенным образом влияет на их стоимость, при этом, как показывает размещенное ниже исследование, местоположение принято дополнительно дифференцировать по принадлежности к определенной ценовой зоне:

- внутри Бульварного кольца;
- между Бульварным и Садовым кольцом;
- между Садовым кольцом и ТТК;
- между ТТК и ЧТК;
- между ЧТК и МКАД;
- за МКАД.

Согласно исследованию RWAY, средние цены и арендные ставки за 1 м² коммерческой недвижимости города Москвы по всем зонам, представлены в таблице ниже:

Таблица 11.

Средневзвешенные цены предложений на рынке коммерческой недвижимости Москвы, *руб./кв.м (без учета НДС)*			
Территориальные зоны	**Торговый сегмент**	**Адм.-офисный сегмент**	**Произв.-складской сегмент**
Бульварное Кольцо	**726 770**	**337 030**	**-**
Бульварное Кольцо - Садовое Кольцо	**494 670**	**310 350**	**-**
Садовое Кольцо – ТТК, в т.ч. по районам:	**352 340**	**255 970**	**55 800**
Беговой, Тверской	332 350	275 380	-
Пресненский	432 250	383 060	-
Дорогомилово	537 050	276 280	-
Арбат, Хамовники	325 240	325 750	-
Даниловский, Донской, Замоскворечье, Якиманка	261 690	196 650	-
Лефортово, Нижегородский, Таганский, Южнопортовый	255 560	191 780	53 260
Басманный, Красносельский, Сокольники, Алексеевский	301 320	211 380	57 800
Марьина роща, Мещанский	323 710	262 830	-
ТТК - МКАД	**190 740**	**150 300**	**49 590**
ТТК – ЧТК[1]	**208 200**	**167 040**	**49 180**
Восточный АО (вкл. ЦАО) [2]	190 110	119 160	40 990
Западный АО (вкл. ЦАО) [2]	243 850	213 070	-
Северный АО	229 960	198 840	64 670
Северо-Восточный АО	199 090	152 730	48 330
Северо-Западный АО	-	188 180	-
Юго-Восточный АО	190 120	128 350	42 090
Юго-Западный АО	233 770	179 700	62 520
Южный АО	176 550	142 530	57 990
ЧТК - МКАД	**175 690**	**126 180**	**49 730**
Восточный АО	160 040	81 660	46 050
Западный АО	223 200	155 430	48 300
Северный АО	172 740	138 860	44 770

Средневзвешенные цены предложений на рынке коммерческой недвижимости Москвы, *руб./кв.м (без учета НДС)*			
Территориальные зоны	**Торговый сегмент**	**Адм.-офисный сегмент**	**Произв.-складской сегмент**
Северо-Восточный АО	176 430	133 620	50 280
Северо-Западный АО	208 020	148 630	53 910
Юго-Восточный АО	162 420	126 010	54 210
Юго-Западный АО	182 910	143 350	53 140
Южный АО	147 550	102 880	50 570
Москва ЗА МКАД (без учета присоединенных территорий), в том числе:	**136 800**	**102 200**	**28 600**
Выхино-Жулебино	175 210	100 890	28 230
Косино-Ухтомский	99 040	-	-
Митино	140 120	132 120	64 800
Северное и Южное Бутово	139 150	93 720	62 310
Солнцево	131 390	116 720	-
г. Зеленоград	175 260	80 470	42 370

[1] ЧТК рассматривается как условная граница между срединной и периферийной частью Москвы.
[2]В целях данного исследования Западная и Юго-Западная территории ЦАО, входящие в зону ТТК-ЧТК, были присоединены к Западному АО Москвы; Северо-Восточная территория ЦАО присоединена к Восточному АО Москвы соответственно.

Допущение:
Из выборки были исключены подвальные, включающие подвал и цокольные помещения, объекты в неудовлетворительном состоянии, с дизайнерским ремонтом, а также вблизи ст. метро (до 200 метров вкл. / в пределах 2-минутной шаговой доступности, за исключением зон Бульварное Кольцо и Бульварное Кольцо – Садовое Кольцо). В производственно-складском сегменте при расчете средневзвешенных значений не учитывались предложения объектов в неудовлетворительном состоянии.

Источник: RWAY

Таблица 12.

Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды на рынке коммерческой недвижимости Москвы, *руб./кв.м/год (без учета НДС и ЭР)*			
Территориальные зоны	**Торговый сегмент**	**Адм.-офисный сегмент**	**Произв.-складской сегмент**
Бульварное Кольцо	**58 760**	**30 910**	**-**
Бульварное Кольцо - Садовое Кольцо	**48 650**	**25 740**	**5 030**
Садовое Кольцо – ТТК, в т.ч. по районам:	**32 920**	**20 810**	**5 560**
Беговой, Тверской	36 300	22 660	6 690
Пресненский	36 110	28 590	5 780
Дорогомилово	50 440	19 340	7 750
Арбат, Хамовники	36 400	25 250	5 750
Даниловский, Донской, Замоскворечье, Якиманка	29 950	18 040	5 160
Лефортово, Нижегородский, Таганский, Южнопортовый	25 150	17 250	5 030
Басманный, Красносельский, Сокольники, Алексеевский	31 560	18 650	5 440
Марьина роща, Мещанский	29 890	19 400	5 670
ТТК - МКАД	**22 050**	**14 200**	**5 130**
ТТК – ЧТК [1]	**24 230**	**14 610**	**4 990**
Восточный АО (вкл. ЦАО) [2]	21 880	11 880	4 640
Западный АО (вкл. ЦАО) [2]	31 630	16 880	4 600
Северный АО	24 960	16 460	5 840
Северо-Восточный АО	24 930	12 980	5 280
Северо-Западный АО	29 780	15 960	5 340
Юго-Восточный АО	21 530	11 040	5 180
Юго-Западный АО	28 220	16 970	6 360
Южный АО	20 730	13 940	4 870
ЧТК - МКАД	**20 440**	**13 470**	**5 190**
Восточный АО	18 180	9 940	5 010
Западный АО	26 030	13 580	5 630
Северный АО	19 650	12 770	4 980
Северо-Восточный АО	19 470	9 890	5 250
Северо-Западный АО	22 720	15 420	5 660
Юго-Восточный АО	19 750	11 050	4 880
Юго-Западный АО	24 750	16 020	5 330
Южный АО	19 490	11 460	5 370
Москва ЗА МКАД (без учета присоединенных территорий), в том числе:	**16 970**	**12 960**	**4 780**

Средневзвешенные запрашиваемые ставки аренды на рынке коммерческой недвижимости Москвы, *руб./кв.м/год (без учета НДС и ЭР)*			
Территориальные зоны	**Торговый сегмент**	**Адм.-офисный сегмент**	**Произв.-складской сегмент**
Выхино-Жулебино	18 620	12 160	5 330
Косино-Ухтомский	18 820	11 800	5 010
Митино	16 140	13 770	5 340
Северное и Южное Бутово	16 450	13 930	5 440
Солнцево	14 730	11 920	5 340
г. Зеленоград	17 500	10 580	4 010

[1] ЧТК рассматривается как условная граница между срединной и периферийной частью Москвы.
[2]В целях данного исследования Западная и Юго-Западная территории ЦАО, входящие в зону ТТК-ЧТК, были присоединены к Западному АО Москвы; Северо-Восточная территория ЦАО присоединена к Восточному АО Москвы соответственно.

Допущение:
Из выборки были исключены подвальные, включающие подвал и цокольные помещения, объекты в неудовлетворительном состоянии, с дизайнерским ремонтом, а также вблизи ст. метро (до 200 метров вкл. / в пределах 2-минутной шаговой доступности, за исключением зон Бульварное Кольцо и Бульварное Кольцо – Садовое Кольцо). В производственно-складском сегменте при расчете средневзвешенных значений не учитывались предложения объектов в неудовлетворительном состоянии.

Источник: RWAY

Таблица 13. Влияние параметра «Расположение относительно АО» для продажи (максимальное значение соответствует индексу 1,00)

Территориальные зоны	**Торговый сегмент**	**Адм.-офисный сегмент**
Бульварное Кольцо	**1**	**1**
Бульварное Кольцо - Садовое Кольцо	**0,68**	**0,92**
Садовое Кольцо – ТТК, в т.ч. по районам:	**0,48**	**0,76**
Беговой, Тверской	0,46	0,82
Пресненский	0,59	1,14
Дорогомилово	0,74	0,82
Арбат, Хамовники	0,45	0,97
Даниловский, Донской, Замоскворечье, Якиманка	0,36	0,58
Лефортово, Нижегородский, Таганский, Южнопортовый	0,35	0,57
Басманный, Красносельский, Сокольники, Алексеевский	0,41	0,63
Марьина роща, Мещанский	0,45	0,78
ТТК - МКАД	**0,26**	**0,45**
ТТК – ЧТК	**0,29**	**0,50**
Восточный АО (вкл. ЦАО)	0,26	0,35
Западный АО (вкл. ЦАО)	0,34	0,63
Северный АО	0,32	0,59
Северо-Восточный АО	0,27	0,45
Северо-Западный АО	-	0,56
Юго-Восточный АО	0,26	0,38
Юго-Западный АО	0,32	0,53
Южный АО	0,24	0,42
ЧТК - МКАД	**0,24**	**0,37**
Восточный АО	0,22	0,24
Западный АО	0,31	0,46
Северный АО	0,24	0,41
Северо-Восточный АО	0,24	0,40
Северо-Западный АО	0,29	0,44
Юго-Восточный АО	0,22	0,37
Юго-Западный АО	0,25	0,43
Южный АО	0,20	0,31
Москва ЗА МКАД (без учета присоединенных территорий), в том числе:	**0,19**	**0,30**
Выхино-Жулебино	0,24	0,30
Косино-Ухтомский	0,14	-
Митино	0,19	0,39
Северное и Южное Бутово	0,19	0,28
Солнцево	0,18	0,35
г. Зеленоград	0,24	0,24

Таблица 14. Влияние параметра «Расположение относительно АО» для аренды (максимальное значение соответствует индексу 1,00)

Территориальные зоны	Торговый сегмент	Адм.-офисный сегмент
Бульварное Кольцо	**1**	**1**
Бульварное Кольцо - Садовое Кольцо	**0,83**	**0,83**
Садовое Кольцо – ТТК, в т.ч. по районам:	**0,56**	**0,67**
Беговой, Тверской	0,62	0,73
Пресненский	0,61	0,92
Дорогомилово	0,86	0,63
Арбат, Хамовники	0,62	0,82
Даниловский, Донской, Замоскворечье, Якиманка	0,51	0,58
Лефортово, Нижегородский, Таганский, Южнопортовый	0,43	0,56
Басманный, Красносельский, Сокольники, Алексеевский	0,54	0,60
Марьина роща, Мещанский	0,51	0,63
ТТК - МКАД	**0,38**	**0,46**
ТТК – ЧТК	**0,41**	**0,47**
Восточный АО (вкл. ЦАО)	0,37	0,38
Западный АО (вкл. ЦАО)	0,54	0,55
Северный АО	0,42	0,53
Северо-Восточный АО	0,42	0,42
Северо-Западный АО	0,51	0,52
Юго-Восточный АО	0,37	0,36
Юго-Западный АО	0,48	0,55
Южный АО	0,35	0,45
ЧТК - МКАД	**0,35**	**0,44**
Восточный АО	0,31	0,32
Западный АО	0,44	0,44
Северный АО	0,33	0,41
Северо-Восточный АО	0,33	0,32
Северо-Западный АО	0,39	0,50
Юго-Восточный АО	0,34	0,36
Юго-Западный АО	0,42	0,52
Южный АО	0,33	0,37
Москва ЗА МКАД (без учета присоединенных территорий), в том числе:	**0,29**	**0,42**
Выхино-Жулебино	0,32	0,39
Косино-Ухтомский	0,32	0,38
Митино	0,27	0,45
Северное и Южное Бутово	0,28	0,45
Солнцево	0,25	0,39
г. Зеленоград	0,30	0,34

Данные о влияния параметра «Расположение относительно АО» были сгруппированы по местоположению относительно административных округов и ценовых зон (транспортных колец) города Москвы, в дальнейших расчетах будут использованы в следующем виде.

Таблица 15. Влияние параметра «Расположение относительно АО»

Территориальные зоны	Торговый сегмент		Адм.-офисный сегмент	
	Продажа	Аренда	Продажа	Аренда
БК	1,00	1,00	1,00	1,00
БК-СК	0,68	0,83	0,92	0,83
Северо-Запад (СК–ТТК)	0,46	0,62	0,82	0,73
Запад (СК-ТТК)	0,59	0,61	1,14	0,92
Юго-Запад (СК–ТТК)	0,74	0,86	0,82	0,63
Юг (СК–ТТК)	0,45	0,62	0,97	0,82
Юго-Восток (СК–ТТК)	0,36	0,51	0,58	0,58
Восток (СК–ТТК)	0,35	0,43	0,57	0,56
Северо-Восток (СК–ТТК)	0,41	0,54	0,63	0,60
Север (СК–ТТК)	0,45	0,51	0,78	0,63
Восточный АО (ТТК -ЧТК)	0,26	0,37	0,35	0,38
Западный АО (ТТК-ЧТК)	0,34	0,54	0,63	0,55
Северный АО (ТТК-ЧТК)	0,32	0,42	0,59	0,53
Северо-Восточный АО (ТТК-ЧТК)	0,27	0,42	0,45	0,42
Северо-Западный АО (ТТК-ЧТК)	-	0,51	0,56	0,52
Юго-Восточный АО (ТТК-ЧТК)	0,26	0,37	0,38	0,36
Юго-Западный АО (ТТК-ЧТК)	0,32	0,48	0,53	0,55
Южный АО (ТТК-ЧТК)	0,24	0,35	0,42	0,45

Территориальные зоны	Торговый сегмент		Адм.-офисный сегмент	
	Продажа	Аренда	Продажа	Аренда
Восточный АО (ЧТК-МКАД)	0,22	0,31	0,24	0,32
Западный АО (ЧТК-МКАД)	0,31	0,44	0,46	0,44
Северный АО (ЧТК-МКАД)	0,24	0,33	0,41	0,41
Северо-Восточный АО (ЧТК-МКАД)	0,24	0,33	0,40	0,32
Северо-Западный АО (ЧТК-МКАД)	0,29	0,39	0,44	0,50
Юго-Восточный АО (ЧТК-МКАД)	0,22	0,34	0,37	0,36
Юго-Западный АО (ЧТК-МКАД)	0,25	0,42	0,43	0,52
Южный АО (ЧТК-МКАД)	0,20	0,33	0,31	0,37
Выхино-Жулебино (за МКАД)	0,24	0,32	0,30	0,39
Косино-Ухтомский (за МКАД)	0,14	0,32	-	0,38
Митино (за МКАД)	0,19	0,27	0,39	0,45
Северное и Южное Бутово (за МКАД)	0,19	0,28	0,28	0,45
Солнцево (за МКАД)	0,18	0,25	0,35	0,39
г. Зеленоград (за МКАД)	0,24	0,30	0,24	0,34

Корректировка рассчитывалась путём соотношения средней стоимости конкретного типа коммерческой недвижимости для различных зон г. Москвы.

9. **Удаленность от станции метро.**

В ходе анализа рынка коммерческой недвижимости г. Москвы установлено, что объекты, расположенные в непосредственной близости от станций метро, пользуются повышенным спросом, в связи с престижностью месторасположения, и их стоимость выше, нежели стоимость объектов, находящихся на более значительном удалении.

Как правило, сортировка выборки по параметру «Удаленность от метро», была произведена и разделена на следующие неравновеликие интервалы:

- удаленность от метро до 5 минут пешком;
- удаленность от метро от 5 минут до 10 минут пешком;
- удаленность от метро от 10 минут до 15 минут пешком;
- транспортная удаленность от метро.

Удаленность от метро в разрезе объектов-аналогов определялась на основании информационно-поискового сервиса Яндекс.Карты https://yandex.ru/maps/. В данном источнике указано расстояние от объекта до ближайшей станции метро (в метрах), а также удаленность в временном контексте (в минутах). Кроме того, наблюдается следующая зависимость – за 1 минуту в среднем можно пройти 100 метров.

Согласно проведенному исследованию[3], зависимость цен (арендных ставок) для офисно-торговой недвижимости выглядит следующим образом:

Таблица 16.

Наименование		Объект-Аналог			
		До 5 мин. пешком	От 5 до 10 мин. пешком	От 10 до 15 мин. пешком	В трансп. доступности
Объект-оценки	До 5 мин. пешком	0%	6%	14%	22%
	От 5 до 10 мин. пешком	-6%	0%	7%	15%
	От 10 до 15 мин. пешком	-12%	-6%	0%	7%
	В транспортной доступности	-18%	-13%	-7%	0%

10. **Расположение внутри квартала, «красная линия», ориентация входа относительно линии застройки.** Одним из основных ценообразующих является линия домов: 1-ая линия домов или 2-ая линия домов. Объекты, расположенные во второй линии ценятся дешевле, поскольку являются более трудно находимыми и менее привлекательными с коммерческой точки зрения, например, с точки зрения возможности размещения логотипа фирмы или световой рекламы.

Как правило, понятие «красной линии» относится к крупным магистралям и крупным улицам города. В оценочной практике красная линия характеризуется максимальной интенсивностью движения пешеходно-транспортного потока, престижностью месторасположения, минимальной шаговой доступностью от метро и остановок транспорта.

[3] *Источник информации: http://nokosnova.ru/wp-content/uploads/2016/07/korrektirovka-na-udalennost-ot-metro-moscow.pdf*

Зависимость цен и арендных ставок офисно-торговых объектов от расположения относительно квартала («Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.150):

Таблица 17.

Показатель	Для крупной улицы	Для второстепенной улицы
Отношение удельной цены объекта, расположенного внутри квартала, к удельной цене такого же объекта, расположенного на красной линии	0,80	0,85
Отношение удельной ставки аренды объекта, расположенного внутри квартала, к удельной ставке аренды такого же объекта, расположенного на красной линии	0,80	0,85

Таблица 18. Матрица коэффициентов, учитывающих фактор расположения относительно квартала

Объект оценки	Объект-аналог		
	Первая линия магистральной улицы	Первая линия второстепенной улицы	Внутриквартально/вход со двора
Первая линия магистральной улицы	1	1,18	1,25
Первая линия второстепенной улицы	0,85	1	1,18
Внутриквартально/вход со двора	0,80	0,85	1

В соответствии с Градостроительным кодексом Российской Федерации 2004 года под красной линией, понимаются границы, отделяющие территории кварталов, микрорайонов и других элементов планировочной структуры от улиц, проездов и площадей в городских и сельских поселениях.

Данный фактор не является ценообразующим для офисных помещений выше 1-го этажа, что определено из консультаций с риелторами нежилой недвижимости (АН «НДВ-Недвижимость», тел: +7 495 988-44-22; АН «МИЭЛЬ», тел. +7 495 777 33 77, АН «Московская Городская Служба Недвижимости», тел: +7 495 984-08-40 и др.).

11. **Наличие витринных окон**

Витринные окна отличаются от обычных не только по своей функции, но и по конструкции. Витрины бывают открытого, закрытого и комбинированного типа.

Витрины открытого типа или витрины на просмотр - через стекло виден весь магазин.

Витрина закрытого типа - витрину от зала отделяет специальная перегородка. Тут основной акцент делается на экспозиции, по которой можно составить представление о магазине. Стилистика таких витрин должна соответствовать с внутренним убранством магазина. Витрины закрыто-открытого типа - пространство зала видно частично, а остальное отгорожено специальной перегородкой.

Легкие и прозрачные цельностеклянные витрины сегодня встречаются не только в торговых центрах, но и в ресторанах, аптеках, кафе, и др.[4]

Наличие витринных окон оказывает влияние на стоимость и величину арендной ставки коммерческой недвижимости. По данным информационно-аналитического Бюллетеня RWAY №235 за октябрь 2014 года, стр. 109 (копия страниц издания с указанной информацией представлена в приложении к настоящему отчету): помещения с витринными окнами на 15-20% стоят дороже, чем помещения без витринных окон.

В расчетах используется среднее значение из доверительного интервала – 18% (обратная корректировка составит 0,85 (0,85 = 1/1,18)).

При анализе влияния рассматриваемого фактора на ставку арендной платы, Оценщик исходит из допущения, что размер корректировок (прямой и обратной) будет

[4] *Источник информации: http://www.oknaplastpro.ru/okna.php?info=Vitrinnie-Okna*

аналогичным, указанным выше.

Таблица 19.

Наименование коэффициента	Среднее
Отношение удельной цены помещения с витринными окнами к удельной цене такого же помещения без витринных окон	1,18
Отношение удельной цены помещения без витринных окон к удельной цене такого же помещения с витринными окнами	0,85

12. **Общая площадь.** В соответствии с законом убывающей предельной полезности, с увеличением площади объектов недвижимости стоимость 1 кв.м, как правило, уменьшается.

Корректировка принимается на основании «Справочника оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.189,197):

Эту зависимость описывают следующие уравнения:

$y = 1{,}5458x^{-0{,}097}$ (для цен) или $y = 1{,}4756x^{-0{,}107}$ (для арендных ставок),

где:

y – коэффициент корректировки;

x – площадь помещения, кв.м.

Для объектов, сопоставимых с аналогами, площадью менее 100 кв.м, корректировка не вводится, в связи с их небольшой площадью.

13. **Тип объекта.** В текущих рыночных условиях выделяют два основных типа недвижимости: отдельно стоящие здания и встроенные помещения. Различные по типу объекту различаются по стоимости. Наибольшей стоимостью обладают отдельно стоящие здания. Стоимость встроенных помещений при прочих равных условиях ниже.

Зависимость цен и арендных ставок офисно-торговых объектов от типа объекта («Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.208):

Таблица 20.

Наименование коэффициента	Среднее	Интервал	
Отношение удельной цены встроенного помещения к удельной цене такого же отдельностоящего объекта с земельным участком в пределах площади застройки	0,88	0,84	0,92
Отношение удельной арендной ставки встроенного помещения к удельной арендной ставке такого же отдельностоящего объекта с земельным участком в пределах площади застройки	0,92	0,89	0,96

14. **Этаж расположения.** Этаж, на котором находится объект, значительно влияет на рыночную стоимость офисно-торговых площадей. Наиболее привлекательным для устройства данных площадей считается первый этаж, который обеспечивает удобный доступ для посетителей по сравнению с другими этажами (при отсутствии современных лифтов), возможность реализации отдельного входа и прочие преимущества (большее удобство для клиентов). Цокольные и подвальные этажи имеют меньшую рыночную привлекательность по сравнению с вышерасположенными помещениями.

Зависимость цен и арендных ставок офисно-торговых объектов от этажа расположения («Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.218):

Таблица 21.

г.Москва (цены/арендные ставки)				
Этаж расположения	Аналог			
	1 этаж	2 этаж и выше	Цоколь	Подвал
1 этаж	1,00	1,299	1,34	1,41

г.Москва (цены/арендные ставки)				
Этаж расположения	**Аналог**			
	1 этаж	**2 этаж и выше**	**Цоколь**	**Подвал**
2 этаж и выше	0,78	1,00	1,04	1,10
Цоколь	0,75	0,96	1,00	1,05
Подвал	0,71	0,91	0,95	1,00

Данный фактор не является ценообразующим для офисных помещений выше 1-го этажа, что определено из консультаций с риелторами нежилой недвижимости (АН «НДВ-Недвижимость», тел: +7 495 988-44-22; АН «МИЭЛЬ», тел. +7 495 777 33 77, АН «Московская Городская Служба Недвижимости», тел: +7 495 984-08-40 и др.).

15. **Наличие и тип парковки.** Выгодное расположение офисных и торговых объектов (в центре города, в непосредственной близости от остановок общественного транспорта и метро) связано с проблемой наличия свободных парковочных мест для сотрудников и клиентов. Для качественных объектов коммерческой недвижимости наличие паркинга является одним из обязательных условий. Корректировка принимается на основании «Справочника оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» Авторы: Лейфер Л.А, Крайникова Т.В. Нижний Новгород, 2018.

Зависимость цен и арендных ставок офисно-торговых объектов от наличия парковки («Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.172):

Таблица 22.

Наименование коэффициента	Среднее	Интервал	
Отношение удельной цены (арендной ставки) объекта без парковки, к удельной цене (арендной ставке) объекта со стихийной парковкой	0,91	0,90	0,91
Отношение удельной цены (арендной ставки) объекта с организованной парковкой, к удельной цене (арендной ставки) объекта со стихийной парковкой	1,11	1,10	1,12

Матрица коэффициентов, учитывающих наличие и тип парковки («Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.173):

Таблица 23.

Цены / арендные ставки офисно-торговых объектов	Аналог		
	без парковки	**стихийная**	**организованная**
без парковки	1	0,91	0,82
стихийная	1,10	1	0,9
организованная	1,22	1,11	1

16. **Доступ к объекту.** Данный фактор учитывает фактор беспрепятственного доступа к объекту недвижимости. Корректировка принимается на основании «Справочника оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» Авторы: Лейфер Л.А, Крайникова Т.В. Нижний Новгород, 2018.

Зависимость цен и арендных ставок офисно-торговых объектов от доступа («Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.179):

Таблица 24.

Наименование коэффициента	Среднее	Интервал	
Отношение удельной цены объекта, расположенного на закрытой территории, к удельной цене такого же объекта со свободным доступом	0,80	0,74	0,86
Отношение удельной арендной ставки объекта, расположенного на закрытой территории, к удельной арендной ставке такого же объекта со свободным доступом	0,80	0,75	0,85

17. **Отдельный вход.** Наличие отдельного входа в помещении облегчает доступ персонала и посетителей в данное помещение, положительным образом сказывается на имидже компании и дает возможность собственникам и арендаторам помещений устанавливать более гибкий режим работы объекта, наиболее соответствующий потребностям бизнеса, проводить автономную от администрации и собственников здания политику эксплуатации помещений.

Зависимость цен и арендных ставок офисно-торговых объектов от наличия отдельного входа («Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.223):

Таблица 25.

Наименование коэффициента	Среднее	Интервал	
Отношение удельной цены объекта без отдельного входа к удельной цене такого же объекта с отдельным входом	0,87	0,82	0,91
Отношение удельной арендной ставки объекта без отдельного входа к удельной арендной ставке такого же объекта с отдельным входом	0,87	0,82	0,91

Для офисов, расположенных выше 1-го этажа, данный фактор не является ценообразующим, что определено из консультаций с риелторами нежилой недвижимости (АН «НДВ-Недвижимость», тел: +7 495 988-44-22; АН «МИЭЛЬ», тел. +7 495 777 33 77, АН «Московская Городская Служба Недвижимости», тел: +7 495 984-08-40 и др.).

18. **Состояние отделки помещений.** В текущих рыночных условиях различают ремонт «стандартный» и «евро» (ремонт, проведенный с использованием импортных материалов и технологий). Соответственно, евроремонт, как правило, дороже стандартного ремонта.

Для расчета корректировки на состояние внутренней отделки использовались данные рынка услуг компаний, осуществляющих ремонтно-строительные (отделочные) работы в г. Москве.

Анализ показал, что единой градации и терминологии в отношении уровня и качества ремонтно-строительных (отделочных) работ не существует. Каждая компания оперирует, характеризуя тот или иной вариант отделочных работ, своими терминами, зачастую даже не предоставляя их расшифровки. Поэтому для адекватного расчета корректировки на состояние и уровень отделки необходимо определить универсальные понятия видов уровня отделки, на различия в которых и определять корректировки.

Исполнитель пришел к выводу, что в целом весь комплекс работ по ремонту и оформлению помещений можно разбить на 3 основные категории («Косметический ремонт», «Стандарт», "Евро") в зависимости от стоимости строительных и отделочных материалов и собственно ремонтно-строительных и отделочных работ. Определение "требует ремонта" в данном случае понимается как частичное обновление напольного, стенового и потолочного покрытия (по сути, это есть отличие отделки помещения после ремонта от отделки уже эксплуатирующихся помещений).

Ниже в таблице приведены характеристики по каждому типу состояния отделки.

Таблица 26. Краткие характеристики видов ремонтных работ

Вид ремонтных работ	Краткая характеристика
Без отделки	В помещении не проводились отделочные работы, требуется возведение перегородок, выравнивание пола, стен и потолков, укладку напольных и потолочных покрытий, прокладывание электропроводки и коммуникаций, отделочные и сантехнические работы, установку окон и дверей, установку систем кондиционирования и охраны, противопожарной безопасности и т.д.
Капитальный ремонт	Капитальный ремонт офиса включает в себя полную перепланировку помещения, возведение новых перегородок, выравнивание пола, стен и потолков, укладку новых напольных и потолочных покрытий, прокладывание электропроводки и коммуникаций, отделочные и сантехнические работы, замену окон и дверей, установку систем кондиционирования и охраны, противопожарной безопасности, ремонт и восстановление конструктивных элементов (элементов стен, пола и перекрытий) и т.д. из исходного состояния, когда уже были проведены отделочные работы.

Вид ремонтных работ	Краткая характеристика
Косметический ремонт	Самый простой вид ремонта, обычно включающий в себя выполнение отделочных работ, которые не затрагивают конструктивные элементы помещения, основания (стяжку, штукатурку и т.д.) и основные сантехнические и электрические магистрали.
Стандарт	Это самый простой, популярный вид ремонта, он стоит недорого, но позволяет значительно изменить и улучшить внешний вид. Как правило, при ремонте Стандарт используются недорогие отделочные материалы. Ремонт класса Стандарт – полноценный ремонт, подразумевающий выравнивание поверхностей, ремонт санузла, замену полов и электрики, но не подразумевающий наличие дизайн-проекта и авторский решений.
Люкс	Отделка помещений ведется по утвержденному дизайн-проекту, с использованием новейших технологий и материалов, в работах используются высококачественные черновые материалы, с высокими технологическими и эксплуатационными показателями, позволяющие проводить ремонт на более высоком уровне.

На основании бесед с сотрудниками ремонтно-строительных организаций, а также данных строительных компаний г. Москвы, размещенных в интернете, Исполнитель получил рыночную информацию о ценах на ремонтно-строительные работы и материалы, необходимые для проведения ремонта различного качества (достижения различных состояний отделки, описанных выше).

В результате собеседования с представителями компаний «http://msk.saturn.net/», тел. 8(800)100-21-12, «http://stroy-gin.ru/», тел. +7(495)924-34-84, «http://moscow.petrovichstd.ru/contacts/map_bases/», тел. +7(499)334-88-88, Оценщиком были выяснены примерные цены на строительные материалы, требующиеся для проведения соответствующих работ (см. таблицу ниже).

Таблица 27. Данные о стоимости строительных материалов

Наименование	Требующиеся материалы	Источник информации	Стоимость за 1 кв.м площади по полу	Стоимость за 1 кв.м площади по полу (усреднено)
Косметический ремонт	Электророзетки, краска, обои, линолеум	http://stroy-gin.ru/	2500	2 700
		http://moscow.petrovichstd.ru/	3000	
		http://msk.saturn.net/	2600	
Стандарт	Электророзетки, краска, обои, линолеум, гипсокартон, профиля, шпатлевка, потолок "Армстронг", сантехника, дверные блоки	http://stroy-gin.ru/	7200	7 400
		http://moscow.petrovichstd.ru/	8000	
		http://msk.saturn.net/	7000	
Евро	Краска, обои, ламинат, гипсокартон, профиля, шпатлевка, декоративные потолки, сантехника, дверные блоки, различного рода декорации, "теплый пол", различного рода электро-кабеля и прочее обустройство и оборудование	http://stroy-gin.ru/	16500	17 500
		http://moscow.petrovichstd.ru/	18000	
		http://msk.saturn.net/	18000	
Капитальный	Краска, обои, линолеум, шпатлевка, потолок "Армстронг", гипсокартон, профиля, сантехника, дверные блоки, различного рода электрооборудование и прочие необходимые материалы	http://stroy-gin.ru/	8400	9 000
		http://moscow.petrovichstd.ru/	10000	
		http://msk.saturn.net/	8600	

На основании рыночных данных (см. таблицу ниже) Исполнитель рассчитал возможную величину затрат, необходимых для приведения объекта в состоянии «Без отделки» к каждому из вышеописанных состояний внутренней отделки путем вычисления среднего значения цен, предлагаемых строительными компаниями, для каждого типа состояния отделки помещений.

Таблица 28. Исходные рыночные данные для расчета корректировки на состояние отделки

п/п	Тип состояния внутренней отделки	Источник информации	Стоимость работ руб. за 1 кв.м площади по полу	Стоимость соотв. материалов, руб. 1 кв.м площади по полу	Всего, руб. за 1 кв.м площади по полу	Среднее значение, руб. за 1 кв.м площади по полу
1	Косметический ремонт	http://www.luxelitstroy.ru/price/price_office.php	2 400	2700	5 100	5 023
		http://www.otremontiruem.ru/	2 000		4 700	
		http://www.gsst.ru/remont-ofisa_magazina.html	2 400		5 100	
		http://xn--1000-j4dr3ciibr2a.xn--p1ai/remont-ofisov-v-moskve-pod-klyuch	2 490		5 190	
2	Стандарт	http://www.luxelitstroy.ru/price/price_office.php	4 900	7400	12 300	12 398
		http://www.gsst.ru/remont-ofisa_magazina.html	4 600		12 000	
		http://xn--1000-j4dr3ciibr2a.xn--p1ai/remont-ofisov-v-moskve-pod-klyuch	5 490		12 890	
		http://www.otremontiruem.ru/	5 000		12 400	
3	Люкс (евроремонт)	http://www.luxelitstroy.ru/price/price_office.php	11 400	17500	28 900	26 723
		http://www.remont-klyuch.ru/tsena-na-remont-ofisov-art.html	8 000		25 500	
		http://xn--1000-j4dr3ciibr2a.xn--p1ai/remont-ofisov-v-moskve-pod-klyuch	7 490		24 990	
		http://www.otremontiruem.ru/	10 000		27 500	
4	Стандартный капитальный ремонт	http://www.luxelitstroy.ru/price/price_office.php	7 400	9000	16 400	15 920
		http://www.gsst.ru/remont-ofisa_magazina.html	7 700		16 700	
		http://www.remont-klyuch.ru/tsena-na-remont-ofisov-art.html	5 000		14 000	
		http://evdom.ru/remont/types/major/	7 500		16 500	
		http://www.otremontiruem.ru/	7 000		16 000	

Следующим шагом на основании полученных результатов Исполнитель рассчитал значения корректировок на состояние и уровень отделки (см. таблицу ниже) для каждого возможного соотношения уровней отделки объекта-аналога и оцениваемого недвижимого имущества по формуле:

$$Ксост = Сотд.об - Сiотд.ан,$$

где:

Ксост - корректировка на состояние и уровень отделки объекта-аналога, руб./кв.м;

Сотд.об - рассчитанная выше величина затрат для состояния и уровня отделки оцениваемого недвижимого имущества, руб./кв.м;

Сiотд.ан - рассчитанная выше величина затрат для состояния и уровня отделки i-го объекта-аналога, руб./кв.м.

Таблица 29. Значения корректировки на состояние отделки нежилых помещений за 1 кв.м площади по полу для Московского региона, руб. с НДС

Объект оценки/Объект аналог	Без отделки	Требует капитального ремонта	Стандартная отделка, требующая косметический ремонт	Стандарт	Евроремонт
Без отделки	0	3 522	-7 375	-12 398	-26 723
Требует капитального ремонта	-3 522	0	-10 897	-15 920	-30 245
Стандартная отделка, требующая косметический ремонт	7 375	10 897	0	-5 023	-19 348
Стандарт	12 398	15 920	5 023	0	-14 325
Люкс	26 723	30 245	19 348	14 325	0

На основании бесед с сотрудниками ремонтно-строительных организаций г. Москвы

(список организаций приведен ниже в таблице), Оценщик выяснил информацию о ценах на ремонтно-строительные работы и материалы, необходимые для приведения подсобных/вспомогательных помещений в рабочее состояние.

Таблица 30. Исходные рыночные данные для расчета корректировки на состояние отделки

Название компании	Источник информации	Контактный телефон	Стоимость, руб. за 1 кв.м
Компания «ЛюксЭлитСтрой»	http://www.luxelitstroy.ru/	8(499)7556860; 8(916)3037447	4000-7000
ООО «СтройСервис-Т»	http://www.gsst.ru/	8(495)9611631	3500-5500
ООО «1000 Ремонтов»	http://xn--1000-j4dr3ciibr2a.xn--p1ai/	8(499)7033396	3500-4500
Компания «ЕвроДом»	http://evdom.ru/	8(495)2550693	5500-6500

Расчет поправки на состояние отделки, при расчете величины арендной платы, исходит из экономической предпосылки, что арендная плата должна покрывать расходы при эксплуатации объекта.

Исходными параметрами для определения величины поправки на состояние отделки, при расчете величины арендной платы, методом «обратной капитализации» является, стоимость отделочных работ нежилых помещений за 1 кв.м площади по полу.

Поправка рассчитывается по формуле, приведенной в общем виде:

$$Псо = СО * К,$$

где:

Псо – поправка на состояние отделки, при расчете величины арендной платы;
СО – стоимость отделочных работ нежилых помещений за 1 кв.м площади по полу;
К – ставка капитализации.

Для расчета поправки на состояние отделки, при расчете величины арендной платы, ставка капитализации принимается на уровне ключевой ставки ЦБ РФ[5] на дату оценки, как безрисковой ставки доходности.

Ключевая ставка – это минимальная процентная ставка, по которой Центральный банк России (ЦБ РФ) предоставляет кредиты коммерческим банкам на срок в 1 неделю, и одновременно это максимальная ставка, по которой ЦБ РФ готов принимать от банков на депозиты денежные средства.

Корректировка на состояние отделки арендных ставок нежилых помещений за 1 кв.м площади по полу для Московского региона, с НДС, руб./кв.м в год – для доходного подхода.

Таблица 31. Значения корректировки на состояние отделки нежилых помещений за 1 кв.м площади по полу для Московского региона, руб. с НДС для арендных ставок

Объект оценки/Объект аналог	Без отделки	Требует капитального ремонта	Стандартная отделка, требующая косметический ремонт	Стандарт	Евро
Без отделки	0	273	-572	-961	-2 071
Требует капитального ремонта	-273	0	-845	-1 234	-2 344
Стандартная отделка, требующая косметический ремонт	572	845	0	-389	-1 499
Стандарт	961	1 234	389	0	-1 110
Евро	2 071	2 344	1 499	1 110	0

19. **Физическое состояние здания.** Под физическим износом конструктивного элемента и здания в целом понимается ухудшение технического состояния (потеря

[5] *Источник: http://www.cbr.ru/*

эксплуатационных, механических и других качеств), в результате чего происходит соответствующая утрата их стоимости.

Согласно данным «Методики определения физического износа зданий», утвержденной приказом по Министерству коммунального хозяйства РСФСР 27 октября 1970 г. № 404, техническое состояние зданий определяется по следующей таблице:

Таблица 32.

№ п/п	Физический износ, %	Укрупненная оценка технического состояния здания	Общая характеристика технического состояния
1	0…20	хорошее	Повреждений и деформаций нет, имеются отдельные, устраняемые при текущем ремонте, мелкие дефекты, не влияющие на эксплуатацию конструктивного элемента. Капитальный ремонт производится только на отдельных участках, имеющих относительно повышенный износ.
2	21…40	удовлетворительное	Конструктивные элементы в целом пригодны для эксплуатации, но требуют некоторого капитального ремонта, который наиболее целесообразен именно на данной стадии.
3	41…60	неудовлетворительное	Эксплуатация конструктивных элементов возможна лишь при условии значительного капитального ремонта.
4	61…80	ветхое	Состояние несущих конструктивных элементов аварийное, а ненесущих - весьма ветхое. Ограниченное выполнение конструктивными элементами своих функций возможно лишь по проведении охранных мероприятии или полной смены конструктивного элемента.
5	81…100	негодное	Конструктивные элементы находятся в разрушенном состоянии. При износе 100% остатки конструктивного элемента полностью ликвидированы.

Размер корректирующего коэффициента, учитывающего степень различия в состоянии зданий объекта оценки и объекта-аналога, как правило, определяется исходя из степени различия физических износов этих зданий.

Зависимость цен и арендных ставок офисно-торговых объектов от физического состояния здания («Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.236):

Таблица 33.

Цены офисно-торговых объектов	Аналог		
	хорошее	удовлетворительное	неудовлетворительное
хорошее	1	1,22	1,72
удовлетворительное	0,82	1	1,41
неудовлетворительное	0,58	0,71	1
Арендные ставки офисно-торговых объектов	**Аналог**		
	хорошее	**удовлетворительное**	**неудовлетворительное**
хорошее	1	1,20	1,67
удовлетворительное	0,83	1	1,39
неудовлетворительное	0,60	0,72	1

20. **Процент недозагрузки.** Потери от недозагрузки учитывают: потери арендодателя при переоформлении договора аренды, потерю времени при поиске новых арендаторов, потери от прочих непредвиденных обстоятельств, включая неплатежеспособность арендаторов.

Коэффициент принимается на основании «Справочника оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Текущие и прогнозные характеристики рынка для доходного подхода» Авторы: Лейфер Л.А, Крайникова Т.В. Нижний Новгород, 2018.

Для помещений, общей площадью менее 100 кв.м, применяется коэффициент недозагрузки в минимальном размере.

Недозагрузка помещений («Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Текущие и прогнозные характеристики

рынка для доходного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.39):

Таблица 34.

Наименование коэффициента	Среднее	Расширенный интервал	
Офисно-торговые объекты свободного назначения и сходные типы объектов недвижимости	10,3%	6,4%	14,3%

21. **Тип площади.** Коммерческие площади делятся на два типа: это основная (площади, соответствующие функциональному назначению здания/помещения) и вспомогательные площади (вспомогательная – это площадь для кладовых, бытовых, складских и других помещений, то есть помещений, которые не предназначены для функционального процесса, соответствующего назначению здания). В большинстве случаев, вспомогательные помещения представляют интерес только для узкого круга потенциальных покупателей (например, они не имеют отдельного входа, доступ в них осуществляется через соседние помещения или помещение имеет форму узкого коридора). Такие помещение стоят значительно меньше, чем основные площади.

Зависимость арендных ставок офисно-торговых объектов от наличия вспомогательной площади («Справочник оценщика недвижимости-2018. Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов. Корректирующие коэффициенты и скидки для сравнительного подхода» под ред. Лейфера Л.А., 2018 г., стр.210):

Таблица 35.

Наименование коэффициента	Среднее	Интервал	
Отношение арендных ставок за площади под терминалы, банкоматы к удельным арендным ставкам за основные площади	2,69	2,51	2,87
Отношение арендных ставок за площади под вендинговые аппараты к удельным арендным ставкам за основные площади	2,47	2,29	2,66
Отношение удельных арендных ставок за площади помещений, сдаваемые в виде блоков, к удельным арендным ставкам за основные площади	0,84	0,83	0,85
Отношение ставок за вспомогательные помещения и места общего пользования к ставкам за основные площади	0,68	0,65	0,71

22. **Наличие санузла.** На рынке коммерческой недвижимости встречаются помещения, которые не имеют в своём составе помещений под санузлы, уборные. Отсутствие такого удобства также влияет на стоимость объекта, т.к. создаёт дискомфорт при коммерческой эксплуатации помещения, а устройство санузлов сопряжено со множеством согласований и получением разрешения на перепланировку / переоборудование нежилого помещения.

По мнению Оценщика, диапазон корректировки по данному фактору составляет 4 – 6%, в среднем 5%.

13.6. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ ОТНОСИТЕЛЬНО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В СЕГМЕНТАХ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТА

Объем инвестиций в недвижимость России по предварительным итогам 2018 года составит порядка $3,2 млрд (или 200 млрд рублей). Такое значение сопоставимо с уровнем 2015 года ($3,3 млрд), однако на 30% уступает показателю 2016 года ($4,6 млрд) и на 38% ниже показателя в 2017 года ($5,2 млрд). Стоит отметить, что около 30% прогнозируемого годового объема сделок с недвижимостью находятся в стадии переговоров и, по ожиданиям специалистов CBRE, должны конвертироваться в закрытые сделки до конца этого года.

Объем инвестиций в коммерческую недвижимость со стороны российских компаний в 2018 году сократится в два раза. Ожидается, что объем вложения со стороны зарубежных компаний (без учета СНГ) останется на прежнем уровне, как и в 2017 году, а в процентном соотношении вырастет на 10 п.п. с 18% до 28%. В структуре иностранных инвестиций по-прежнему доминирует западный капитал.

Оценщиком были найдены и проанализированы предложения к продаже и аренде аналогичных оцениваемому помещений, расположенных непосредственно в городе Москве, на их основе можно сделать выводы о максимальной, минимальной и средней стоимости и арендной ставке за 1 кв.м вышеназванных площадей:

Нескорректированная стоимость сопоставимых объектов составляет в среднем от144 695 до 331 667 рублей за 1 кв.м.

Нескорректированная арендная ставка сопоставимых объектов составляет в среднем от 19 056 до 39 996 рублей за 1 кв.м в год.

14. АНАЛИЗ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В соответствии с разделом VI ФСО №7 «Оценка недвижимости» **наиболее эффективное использование** представляет собой такое использование недвижимости, которое максимизирует ее продуктивность (соответствует ее наибольшей стоимости) и которое физически возможно, юридически разрешено (на дату определения стоимости объекта оценки) и финансово оправдано.

Наиболее эффективное использование объекта недвижимости может соответствовать его фактическому использованию или предполагать иное использование, например, ремонт (или реконструкцию) имеющихся на земельном участке объектов капитального строительства.

Анализ наиболее эффективного использования позволяет выявить наиболее прибыльное использование объекта недвижимости, на который ориентируются участники рынка (покупатели и продавцы) при формировании цены сделки. Анализ наиболее эффективного использования объекта оценки проводится, как правило, по объемно-планировочным и конструктивным решениям.

Подразумевается, что определение наиболее эффективного использования является результатом суждений на основе аналитических навыков, тем самым, выражая лишь мнение, а не безусловный факт. В практике оценки недвижимости положение о наилучшем и оптимальном использовании представляет собой предпосылку для дальнейшей стоимостной оценки объекта.

Алгоритм поиска варианта наиболее эффективного использования оцениваемого объекта недвижимости состоит из этапов:

- составляется максимально полный (по возможности исчерпывающий) перечень вариантов использования, которые «в принципе» могут быть реализованы на базе оцениваемого объекта недвижимости;
- из составленного перечня исключаются те принципиально возможные варианты, реализация которых может встретить непреодолимые препятствия вследствие законодательных и нормативно-правовых ограничений;
- на третьем этапе анализа НЭИ определяются возможности физической осуществимости вариантов, остающихся в перечне после процедур предыдущего этапа. На этом очередном этапе из перечня исключаются варианты, осуществление которых невозможно из-за недостаточно высокого качества земельного участка. Из этого перечня исключаются также варианты, которые не могут быть реализованы из-за невыполнимости каких-либо звеньев технологической цепочки планируемого строительства;
- законодательно разрешенные и физически осуществимые варианты остаются в перечне потенциально возможных вариантов только в случае их экономической целесообразности;
- на пятом этапе из экономически целесообразных вариантов выбирается вариант использования оцениваемого объекта недвижимости, обеспечивающий собственнику максимальную доходность и максимальную стоимость объекта оценки.

При определении вариантов НЭИ объекта используются четыре основных критерия анализа:

Физическая возможность – физическая возможность наиболее эффективного использования объекта оценки.

Допустимость с точки зрения законодательства – характер предполагаемого использования не противоречит законодательству, ограничивающему действия

собственника (пользователя) объекта.

Финансовая целесообразность – допустимый с точки зрения закона порядок использования объекта должен обеспечить чистый доход собственнику имущества.

Максимальная продуктивность – кроме получения чистого дохода как такового, наилучшее и оптимальное использование подразумевает либо максимизацию чистого дохода собственника, либо достижение максимальной стоимости самого объекта.

Максимальная стоимость объекта достигается за счет формирования предельной продуктивности (максимизации вклада) по каждому фактору путем оптимизации соответствующих технико-экономических характеристик объекта на основе принципов оценки и в соответствии с окружающей экономической средой с учетом физических, юридических и финансовых ограничений.

Ниже приведены результаты анализа наиболее эффективного использования применительно к объекту исследования.

Опираясь на анализ наиболее типичного использования нежилых зданий и помещений, расположенных в г. Москва, сегментации рынка коммерческой недвижимости, приведенной в разделе «Анализ рынка объекта оценки, а также анализ других внешних факторов, не относящихся непосредственно к объекту оценки, но влияющих на его стоимость», а также исходя из технических особенностей оцениваемого Объекта, Оценщик решил рассмотреть в ходе анализа наиболее эффективного использования оцениваемого Объекта, следующие виды использования:

- жилое;
- офисное;
- торговое;
- производственное-складское.

В силу того, что оцениваемый Объект относится к объектам нежилого фонда, поэтому использование в качестве жилого не соответствует критерию юридической допустимости.

При анализе оптимального варианта использования Оценщик провел качественный анализ возможных функций использования объекта, удовлетворяющих требованиям физической возможности, допустимости с точки зрения законодательства и финансовой целесообразности:

Таблица 36. Качественный анализ возможных функций использования нежилого помещения

Функция использования	Факторы, положительно влияющие на потенциал объекта	Факторы, отрицательно влияющие на потенциал объекта
торговая	▪ высокий уровень пешеходных и автомобильных потоков; ▪ престижность местоположения; ▪ наличие отдельного входа с улицы; ▪ удобная планировка объекта с достаточной торговой зоной; ▪ наличие витринных окон; ▪ состояние внутренней отделки и инженерного оснащения помещений соответствует требованиям, предъявляемым к торговым объектам на современном рынке коммерческой недвижимости; ▪ наличие условий для погрузо-разгрузочных работ; ▪ достаточные условия для парковки; ▪ и др.	▪ низкий уровень (отсутствие) пешеходных и автомобильных потоков; ▪ расположение на высоком этаже; ▪ отсутствие отдельного входа с улицы; ▪ ограничение доступа к объекту (например, вход через проходную); ▪ планировка, не позволяющая выделить торговую зону; ▪ отсутствие витринных окон или окон, выходящих на улицу; ▪ состояние внутренней отделки и инженерного оснащения помещений не соответствует требованиям, предъявляемым к торговым объектам на современном рынке коммерческой недвижимости; ▪ отсутствие условий для погрузо-разгрузочных работ; ▪ отсутствие парковки; ▪ и др.
офисная	▪ престижность местоположения; ▪ наличие лифта, при условии расположения объекта на высоком этаже; ▪ наличие отдельного входа; ▪ удобная планировка объекта для	▪ низкая престижность местоположения; ▪ расположение на территории предприятия; ▪ планировка не соответствует оптимальной для размещения офиса; ▪ недостаточный уровень естественной

Функция использования	Факторы, положительно влияющие на потенциал объекта	Факторы, отрицательно влияющие на потенциал объекта
	размещения офиса; ▪ состояние внутренней отделки и инженерного оснащения помещений соответствует требованиям, предъявляемым к офисным объектам на современном рынке коммерческой недвижимости; ▪ хорошая транспортная доступность; ▪ хорошая обеспеченность общественным транспортом; ▪ достаточные условия для парковки; ▪ и др.	инсоляции; ▪ состояние внутренней отделки и инженерного оснащения помещений не соответствует требованиям, предъявляемым к офисным объектам на современном рынке коммерческой недвижимости; ▪ неудовлетворительная транспортная доступность; ▪ низкий уровень обеспеченности общественным транспортом; ▪ отсутствие условий для парковки; ▪ и др.
производственно-складская	▪ расположение на территории предприятия; ▪ достаточная высота потолков; ▪ наличие условий (в том числе специального оборудования) для погрузо-разгрузочных работ; ▪ достаточные условия для подъезда, парковки и маневрирования крупногабаритного грузового автотранспорта; ▪ хорошая транспортная доступность; ▪ и др.	▪ расположение в жилом доме; ▪ расположение на высоком этаже, при условии отсутствия в здании лифта; ▪ отсутствие специального оборудования для проведения погрузо-разгрузочных работ; ▪ ограниченные условия для подъезда крупногабаритного грузового автотранспорта; ▪ неудобная планировка для размещения производственно-складского объекта; ▪ и др.

В результате проведенного анализа наиболее эффективного использования **недвижимого имущества коммерческого назначения**, Исполнитель пришел к следующим выводам:

Физически возможные варианты использования. Оцениваемые нежилые помещения здания позволяют использовать их без замены конструктивных элементов и перепланировки.

Законодательно разрешенные варианты использования. Законодательных ограничений на использование существующего объекта в указанных целях нет.

Финансовая целесообразность. По мнению Оценщика, использование объекта в качестве коммерческого является финансово оправданным. С учетом большого спроса на ликвидные помещения нет оснований ставить под сомнение вариант сдачи объекта в аренду по ставке, отличной нуля. При этом, данный вариант не может быть убыточным на условиях, когда арендатор несет все эксплуатационные расходы по недвижимости, а собственник только получает вознаграждение за пользование помещениями. Следовательно, указанный выше вариант использования объекта для собственника являются финансово оправданными.

Максимальная продуктивность. На этапе максимальной продуктивности Оценщиком принято решение провести качественный анализ возможных функций использования объекта Оценки. Это обусловлено имеющимися закономерностями рынка недвижимости, касающимися уровня цен на различных секторах рынка. Так, средний уровень цен на торговые объекты превышает уровень цен на офисы, который, в свою очередь, значительно выше уровня цен на производственно-складские объекты.

Учитывая вышеизложенные особенности оцениваемого объекта (локальное местоположение, удаленность/близость от/к метро, застройку квартала, занимаемый этаж, функциональное назначение, особенность доступа и входа, конструктивно-планировочное решение), а также наиболее вероятное его позиционирование на рынке коммерческой недвижимости, Оценщик считает, что наиболее эффективным будет использование оцениваемого объекта недвижимости в следующем качестве: Помещение свободного назначения.

15. ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ

15.1. ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОЦЕНКЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Подход к оценке – это совокупность методов оценки, объединенных общей методологией.

Метод проведения оценки объекта оценки – это последовательность процедур, позволяющая на основе существенной для данного метода информации определить стоимость объекта оценки в рамках одного из подходов к оценке.

Сравнительный подход – совокупность методов оценки, основанных на получении стоимости объекта оценки путем сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами. Сравнительный подход рекомендуется применять, когда доступна достоверная и достаточная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов. При этом могут применяться как цены совершенных сделок, так и цены предложений. В рамках сравнительного подхода применяются различные методы, основанные как на прямом сопоставлении оцениваемого объекта и объектов-аналогов, так и методы, основанные на анализе статистических данных и информации о рынке объекта оценки.

Доходный подход – совокупность методов оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки. Доходный подход рекомендуется применять, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы. В рамках доходного подхода применяются различные методы, основанные на дисконтировании денежных потоков и капитализации дохода.

Затратный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для приобретения, воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний. Затратный подход преимущественно применяется в тех случаях, когда существует достоверная информация, позволяющая определить затраты на приобретение, воспроизводство либо замещение объекта оценки. В рамках затратного подхода применяются различные методы, основанные на определении затрат на создание точной копии объекта оценки или объекта, имеющего аналогичные полезные свойства. Критерии признания объекта точной копией объекта оценки или объектом, имеющим сопоставимые полезные свойства, определяются федеральными стандартами оценки, устанавливающими требования к проведению оценки отдельных видов объектов оценки и (или) для специальных целей.

Оценка **рыночной стоимости объектов недвижимости** базируется на следующих принципах:

1. При определении стоимости объекта оценки определяется расчетная величина цены объекта оценки, определенная на дату оценки в соответствии с выбранным видом стоимости (итоговая стоимость объекта). Совершение сделки с объектом оценки не является необходимым условием для установления его стоимости.

2. Итоговая стоимость объекта оценки определяется путем расчета стоимости объекта оценки при использовании подходов к оценке и обоснованного оценщиком согласования (обобщения) результатов, полученных в рамках применения различных подходов к оценке.

3. Подход к оценке представляет собой совокупность методов оценки, объединенных общей методологией. Методом оценки является последовательность процедур, позволяющая на основе существенной для данного метода информации определить стоимость объекта оценки в рамках одного из подходов к оценке».

В соответствии с общепринятой практикой оценка рыночной стоимости проводится с использованием трех методологических подходов: сравнительного, доходного и затратного. Выбор метода зависит от объекта оценки, информационной обеспеченности, его соответствия наиболее типичному виду использования объекта оценки и других.

15.2. ВЫБОР МЕТОДОВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА

Обоснование выбора подхода и метода оценки в рамках применения затратного подхода

Для определения затрат на воспроизводство и замещения объектов недвижимости

оценщики обычно используют один из следующих методов:

- метод удельных затрат на единицу площади или объема;
- метод поэлементного расчета;
- метод сравнительной единицы;
- метод сводного сметного расчета;
- метод индексации;
- метод расчета по цене однородного аналога.

Метод удельных затрат на единицу площади или объема заключается в том, что на основе данных об издержках на строительство аналогичных объектов разрабатываются нормативы затрат на строительные работы (на 1 м^2 площади или на 1 м^3 объема объекта недвижимости). Норматив удельных затрат умножается на общую площадь или на общий объем – получают стоимость оцениваемого объекта недвижимости.

Суть поэлементного расчета заключается в том, что объект недвижимости разбивается на отдельные элементы: фундамент, цоколь, стены, каркас, перекрытия, кровля и т.д. Оценщиками собираются данные затрат по возведению каждого элемента. Затем суммированием поэлементных затрат рассчитывают общую стоимость объекта недвижимости.

Метод сравнительной единицы основан на сравнении стоимости единицы потребительских свойств оцениваемого объекта со стоимостью аналогичной единицы измерения подобного типового объекта недвижимости.

Метод сметного расчета предполагает составление проектной сметы на строительство объекта недвижимости с указанием перечня строительно-монтажных работ и затрат по каждому виду работ: на заработную плату, материалы, электроэнергию, инструменты, спецоснащение и пр.

Индексный метод заключается в индексации первоначальной балансовой стоимости объекта либо затрат, понесенных при его возведении или реконструкции, с учетом индексов удорожания строительно-монтажных работ.

Метод расчета по цене однородного аналога заключается в подборе объектов, идентичных или аналогичных оцениваемым, по полезности и функциям, продаваемых на рынке, например, строительство под ключ.

В соответствии с п.24 ФСО№7, затратный подход рекомендуется применять для оценки объектов недвижимости – земельных участков, застроенных объектами капитального строительства, или объектов капитального строительства, но не их частей, например жилых и нежилых помещений.

Учитывая вышеизложенное, Оценщик считает корректным отказаться от применения затратного подхода при расчете стоимости встроенного нежилого помещения.

Обоснование выбора подхода и метода оценки в рамках применения сравнительного подхода

Сравнительный подход применяется для оценки недвижимости, когда можно подобрать достаточное для оценки количество объектов-аналогов с известными ценами сделок и (или) предложений.

В качестве объектов-аналогов используются объекты недвижимости, которые относятся к одному с оцениваемым объектом сегменту рынка и сопоставимы с ним по ценообразующим факторам. При этом для всех объектов недвижимости, включая оцениваемый, ценообразование по каждому из указанных факторов должно быть единообразным.

При проведении оценки должны быть описаны объем доступных оценщику рыночных данных об объектах-аналогах и правила их отбора для проведения расчетов.

Для выполнения расчетов используются типичные для аналогичного объекта сложившиеся на рынке оцениваемого объекта удельные показатели стоимости (единицы сравнения), в частности цена или арендная плата за единицу площади или единицу объема.

В зависимости от имеющейся на рынке исходной информации в процессе оценки недвижимости могут использоваться следующие методы:

- качественные методы: относительный сравнительный анализ, метод экспертных оценок и другие методы;

- количественные методы оценки: метод регрессионного анализа, метод количественных корректировок и другие методы;

- сочетание качественных и количественных методов.

В составе сравнительного подхода выделяют метод сравнения продаж и метод валового рентного мультипликатора.

Метод валового рентного мультипликатора можно рассматривать как частный случай общего метода сравнения продаж. Он основывается на объективной предпосылке наличия прямой взаимосвязи между ценой продаж недвижимости и соответствующим рентным (арендным) доходом от сдачи ее в аренду. Эта взаимосвязь измеряется валовым рентным мультипликатором (ВРМ) как отношение цены продажи к рентному доходу.

Метод достаточно прост, но имеет следующие недостатки:

- ✓ может применяться только в условиях развитого и активного рынка недвижимости;
- ✓ в полной мере не учитывает разницу в рисках или нормах возврата капитала между объектом оценки и его сопоставимым аналогом;
- ✓ не учитывает также вполне вероятную разницу в чистых операционных доходах сравниваемых объектов.

Метод сравнения продаж основан на сопоставлении и анализе информации о продаже аналогичных объектов недвижимости, как правило, за последние 3—6 месяцев.

Основополагающим принципом метода сравнительных продаж является принцип замещения, гласящий, что при наличии на рынке нескольких объектов рациональный инвестор не заплатит за данный объект больше стоимости недвижимости аналогичной полезности. Под полезностью понимается совокупность характеристик объекта, определяющих назначение, возможность и способы его использования, а также размеры и сроки получаемого в результате такого использования дохода.

Для тех объектов недвижимости, которые часто продаются и покупаются, метод сравнения продаж является наиболее прямым и систематическим подходом к определению стоимости.

Для сбора информации по сделкам с объектами недвижимости Оценщиком были проанализированы следующие источники информации:

Сайты агентств недвижимости и баз данных Московского региона:

- ✓ http://www.zdanie.info;
- ✓ http://www.restate.ru/;
- ✓ https://www.cian.ru/;
- ✓ https://www.avito.ru/;
- ✓ http://www.kvmeter.ru;
- ✓ http://www.selibo.ru/;
- ✓ http://www.realty.dmir.ru;
- ✓ http://www.office.realty-guide.ru/;
- ✓ http://www.classifieds24.ru;
- ✓ http://www.mtk.ru/;
- ✓ http://www.moskva.doski.ru;
- ✓ https://web.archive.org/.

Исходной предпосылкой применения метода сравнения продаж является наличие развитого рынка недвижимости.

Анализ вышеуказанных источников показал, что на рынке представлено достаточное

количество предложений по продаже объектов-аналогов. Оценщик считает возможным применение метода сравнения продаж.

Обоснование выбора подхода и метода оценки в рамках применения доходного подхода

Доходный подход применяется для оценки недвижимости, генерирующей или способной генерировать потоки доходов.

В рамках доходного подхода стоимость недвижимости может определяться методом прямой капитализации, методом дисконтирования денежных потоков или методом капитализации по расчетным моделям.

Метод прямой капитализации применяется для оценки объектов недвижимости, не требующих значительных капитальных вложений в их ремонт или реконструкцию, фактическое использование которых соответствует их наиболее эффективному использованию. Определение стоимости объектов недвижимости с использованием данного метода выполняется путем деления соответствующего рынку годового дохода от объекта на общую ставку капитализации, которая при этом определяется на основе анализа рыночных данных о соотношениях доходов и цен объектов недвижимости, аналогичных оцениваемому объекту.

Метод дисконтирования денежных потоков применяется для оценки недвижимости, генерирующей или способной генерировать потоки доходов с произвольной динамикой их изменения во времени путем дисконтирования их по ставке, соответствующей доходности инвестиций в аналогичную недвижимость.

Метод капитализации по расчетным моделям применяется для оценки недвижимости, генерирующей регулярные потоки доходов с ожидаемой динамикой их изменения. Капитализация таких доходов проводится по общей ставке капитализации, конструируемой на основе ставки дисконтирования, принимаемой в расчет модели возврата капитала, способов и условий финансирования, а также ожидаемых изменений доходов и стоимости недвижимости в будущем.

Структура используемых ставок дисконтирования и (или) капитализации должна соответствовать структуре дисконтируемого (капитализируемого) дохода.

Учитывая нестабильную рыночную ситуацию, отсутствие свободной достоверной информации о размере ставки дисконтирования и достоверном прогнозировании дохода в условиях сложившейся экономической ситуации в стране, что в итоге может привести к неточности в результатах оценки, Оценщик принял решение не использовать данный метод.

В соответствии с вышесказанным, для оценки рыночной стоимости недвижимого имущества будет применен доходный подход – метод прямой капитализации.

Вывод: по результатам проведенного анализа (с учетом информации, которой владел Оценщик, а также целей и задач проводимой оценки), было принято решение при установлении рыночной стоимости объекта оценки применить сравнительный и доходный подходы.

16. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

16.1. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

Метод сравнения продаж

Сравнительный подход основывается на предпосылке, что субъекты на рынке осуществляют сделки купли-продажи или аренды по аналогии, то есть, основываясь на информации о сходных сделках или предложениях. Предполагается, что рынок установит цену для оцениваемого Объекта тем же самым образом, что и для сопоставимых, конкурентных объектов аналогичного качества и полезности.

Подход основан на ряде принципов оценки, включая принцип замещения, который

гласит, что «Экономическая стоимость предмета, как правило, определяется стоимостью приобретения замещающего его товара, обладающего равной привлекательностью». Другими словами, ни один разумный человек не станет сознательно платить за какой-либо товар или услугу больше, чем стоит заменитель такого товара или услуги, обладающей для него равной привлекательностью.

Ключевым в этом определении является выражение «равная привлекательность». Таким образом, принцип замещения не подразумевает «идентичности» объектов недвижимости, выступающих в качестве заменителя оцениваемого Объекта. Вместо этого данный принцип подразумевает инвестиции, привлекательность которых равна привлекательности в оцениваемый Объект. В соответствии с приведенным выше определением, при оценке заменитель оцениваемого Объекта, обладающий равной привлекательностью, является с ним сравнимым или сопоставимым. Выбор сопоставимых сделок – это попытка идентифицировать заменители, которые обладают такой же привлекательностью, что и оцениваемый Объект.

Учитывая широко развитый рынок продаж схожих объектов, применен метод сравнения продаж. Формула расчета выглядит следующим образом[6]:

$$C_0 = \sum_{i=1}^{k} W_i \times C_{0i},$$

$$\sum_{i=1}^{k} W_i = 1$$

где

C_o – рыночная стоимость Объекта оценки, руб.;
k – количество аналогов;
C_{oi} – оценка рыночной стоимости Объекта оценки с использованием информации о цене i–го аналога;
W_i - вклад i-го аналога в стоимость Объекта оценки.

Корректировка цены i-го аналога по j-му ценообразующему фактору оценивается по вкладу этого фактора в стоимость Объекта оценки. Оценка по вкладу основана на том, сколько рынок заплатит за присутствие того или иного фактора в Объекте.

- Изучение рынка и выбор листингов (предложений на продажу) объектов недвижимости, которые наиболее сопоставимы с оцениваемым объектом.
- Сбор и проверка информации по каждому оцениваемому объекту (о цене предложения, дате выставления объектов-аналогов к продаже, физических характеристиках, местоположении объектов и др.).
- Сравнение каждого объекта-аналога с оцениваемым объектом по нескольким параметрам (местоположению, физическим характеристикам, условиям продажи и др.).
- Корректировка листинговых цен по каждому сопоставимому объекту в соответствии с имеющимися различиями между ними и оцениваемым объектом. Величины поправок к ценам определяются на основе анализа рынка с использованием метода «парных продаж», регрессионного анализа и других методов.
- Согласование скорректированных цен сопоставимых объектов недвижимости и определение показателя стоимости оцениваемого объекта.

Исходные данные для верификации

Оцениваемый объект представляет собой нежилое помещение площадью 219,7 кв.м - Помещение свободного назначения. В качестве объектов-аналогов подбирались встроенные нежилые помещения аналогичного назначения.

[6] *Грибовский С. В. «Оценка доходной недвижимости», Спб.: Питер, 2001 г.*

Формирование репрезентативной выборки

Для формирования репрезентативной выборки была проведена группировка единых объектов недвижимости со сходными характеристиками.

Отобранные аналоги выбираются оценщиком как схожие по значениям некоторых учитываемых (ценообразующих) факторов. При этом объекты могут оказаться неидентичными по значениям «прочих», не учитываемых при отборе факторов, так как все узнать об объектах-аналогах в условиях имеющегося информационного обеспечения и времени, отводящегося на оценку, не представляется возможным.

При этом подразумевается наличие у аналогов неких "средних" критериев: «среднее» поведение продавца, наличие всех коммуникаций, сопоставимость в обеспеченности земельным участком и т.д.

В расчет стоимости объекта оценки сравнительным подходом не принимались элементы (факторы) сравнения, которые, по мнению Оценщика, не являются существенными, либо не оказывают однозначного влияния (отсутствует возможность количественного расчета) на рыночную стоимость объекта оценки.

Проанализировав рынок помещений аналогичного назначения в г. Москве, оценщик выбрал 3 аналога, самых схожих по своим характеристикам с оцениваемым объектом.

В том случае если для проведения расчета в общедоступных источниках информации не удается найти достаточное количество предложений по продаже сопоставимых объектов, расположенных в том же районе, административном округе и ценовой зоне, что и объект оценки, расчет может быть произведен на объектах-аналогах из соседних или близлежащих районов, административных округов, ценовых зон (при этом в случае необходимости применяются соответствующие корректировки на местоположение).

Обоснование выбора единицы сравнения

Можно выделить четыре основных критерия выбора единицы сравнения:

- Данная единица сравнения используется покупателями и продавцами, а также другими специалистами на конкретном сегменте рынка.
- Тексты объявлений предложений о продаже недвижимости содержат показатель – цена предложения в рублях 1 кв.м общей площади, аналитические статьи, посвященные обзору рынков коммерческой недвижимости, также содержат такой показатель как стоимость 1 кв.м общей площади объектов.
- Данная единица сравнения является общей для объекта оценки и объектов-аналогов («общий знаменатель»).
- Имеется информация для расчета, содержащая показатели общей площади, то есть известна общая площадь и для объекта оценки, и для объектов-аналогов, поэтому выбирается единица сравнения «цена за единицу общей площади».

Данная единица сравнения является удельной характеристикой (удельной ценой), что существенно ослабляет зависимость этой характеристики от общего количества ценообразующего фактора.