

М.В. Мастерских, аспирант,
Т.К. Руткаускас, д-р экон. наук, проф.,¹
г. Екатеринбург

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ПРИМЕНЕНИЯ ДОХОДНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ И США

В статье проводится разносторонний сравнительный анализ рынков аренды жилой недвижимости России и США для выявления принципиальных различий, которые могут послужить причиной непопулярности доходного подхода к оценке жилья в России. На основании результатов исследования предложен ряд мероприятий, необходимых для повышения статуса доходного подхода в сложившихся условиях российского рынка жилой недвижимости.

Ключевые слова: доходный подход, зарубежный опыт, рынок аренды, жилая недвижимость, структура рынка, потребление, приватизация, информативность, коммерческое использование.

Тема оценки жилой недвижимости приобретает все большую актуальность по мере поступательного развития рыночных отношений в данной отрасли экономики. Методологическую основу оценки объектов недвижимости составляют три подхода: затратный, сравнительный и доходный. В контексте оценки жилой недвижимости российского рынка довольно противоречивым вопросом, порождающим разногласия и дискуссии специалистов, является возможность и целесообразность применения доходного подхода.

Доходный подход представляет собой совокупность методов оценки стоимости

объекта, основанных на определении текущей стоимости объекта имущества как совокупности ожидаемых покупателем доходов от его использования. Безусловно, доходный подход предпочтительнее использовать при оценке коммерческой недвижимости, приносящей достаточно большую положительную величину дохода, в случае, когда можно составить достоверный прогноз доходов и расходов, обоснованно оценить ожидания инвестора о требуемой ставке доходности исходя из уровня риска вложения капитала в конкретный объект.

Тем не менее методология доходного подхода успешно реализуется за рубежом, где использование объектов жилой недвижимости в качестве источников дохода от сдачи в аренду является широко распространенной практикой. Для разрешения обозначенной проблемы необходимо провести сравнительный анализ доходного сегмента отечественного и зарубежного рынков жилья. В качестве сравнительной базы для исследования взят рынок аренды жилой недвижимости Соединенных

¹ *Мастерских Мария Валерьевна* – аспирант кафедры строительных конструкций Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина; e-mail: maria_m@planet-a.ru
Руткаускас Татьяна Константиновна – доктор экономических наук, профессор кафедры региональной и муниципальной экономики Российского государственного профессионально-педагогического университета; e-mail: chest1023@olympus.ru

Штатов Америки. Это обусловлено двумя причинами:

- аренда жилой недвижимости в США является весьма распространенным явлением, в связи с чем рынок аренды достаточно развит;
- во всем мире около 80 % набора знаний по профессиональной оценке базируются на американской традиции.

Анализ рынков аренды жилой недвижимости проводился с целью установления принципиальных различий, способных объяснить столь значительный разрыв в отношении двух стран к доходному подходу к оценке жилой недвижимости. Предметами сравнительного анализа выступали следующие рыночные характеристики:

- структура рынков жилой недвижимости США и России;
- уровень потребления на рынках аренды двух стран и влияющие на него факторы;
- объем рыночного информационного массива о предложениях

аренды в обеих странах на предмет его полноты и доступности;

- степень развития коммерческой функции жилой недвижимости в США и России.

Структурные различия рынков.

Ряд специалистов полагают, что доходный подход распространен в Соединенных Штатах Америки в связи с большим количеством индивидуального жилья. Действительно степень развития рынка аренды жилой недвижимости может быть обусловлена национальной спецификой жилищной структуры рынка. Рассмотрим структуру и уровень дифференцированности жилищного фонда Соединенных Штатов. Стоит отметить, что в США базовой единицей измерения жилищного фонда является «жилая единица» (housing unit) – дом на одну семью, квартира, обособленное место проживания для одного человека/семьи. В соответствии с этим в США жилищный фонд приведен в табл. 1:

Если подразумевать под понятием «многоквартирный дом» совокупность двух и более квартир, имеющих само-

Таблица 1

Распределение жилых единиц по типам зданий
в Соединенных Штатах Америки по состоянию на 2009 г.²

№ п/п	Количество жилых единиц в здании	Количество жилых единиц, тыс. ед.
1	Отдельные дома на одну семью	82 472
2	Смежные дома на одну семью (таунхаусы, дома, расположенные в ряд)	7 053
3	Жилые здания на 2-4 квартиры	10 160
4	Жилые здания на 5-9 квартир	6 347
5	Жилые здания на 10-19 квартир	5 722
6	Жилые здания на 20-49 квартир	4 525
7	Жилые здания на 50 и более квартир	5 063
8	Перемещаемые дома (палатки, вагончики и т.д.)	8 769
ИТОГО:		130 112

² Данные Бюро переписи населения США (U.S. Census Bureau).

стоятельные выходы либо на земельный участок, прилегающий к жилому дому, либо в помещения общего пользования в таком доме, то общее количество квартир в многоквартирных домах США составляет 40 586 000 кв. м. Для наглядности представим секторы различных типов недвижимости в процентном соотношении в виде диаграммы на рис.1.

Как видно из приведенных данных, на рынке жилой недвижимости США индивидуальные дома занимают порядка двух третей общего жилого фонда страны.

В России около 80 % жилого фонда приходится на многоквартирные дома,

если производить вычисления в принятых единицах измерения – *тыс. кв. м.* Если рассматривать жилой фонд страны на региональном уровне, то по Свердловской области соответствующее распределение представлено на рис. 2.

Жилой фонд Свердловской области, сосредоточенный в индивидуально-определенных зданиях, составляет 18 315 000 кв. м, в многоквартирных жилых домах – 77 594 600 кв. м [2]. Таким образом, на долю жилых площадей в многоквартирных домах приходится порядка 81 % всей жилой площади области.

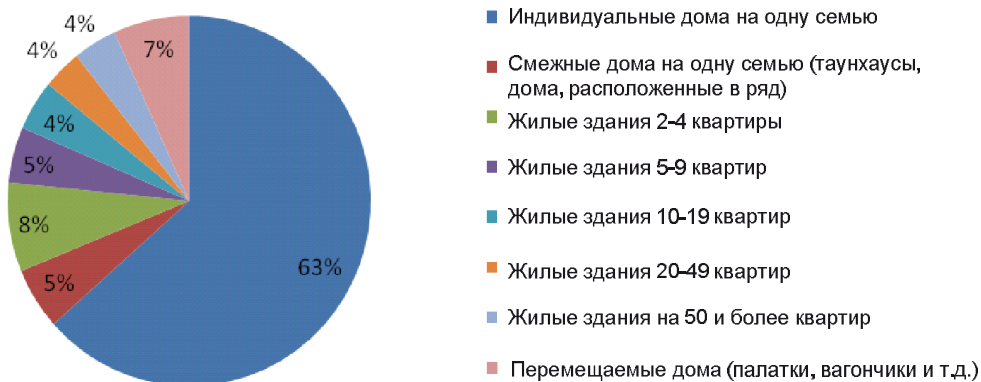


Рис. 1. Структура жилой недвижимости США по числу жилых единиц в здании



Рис. 2. Структура жилой недвижимости Свердловской области по числу жилых единиц в структуре здания в 2009 г.

Представленные данные подтверждают существенные различия структур рынков жилой недвижимости России и США. Тем не менее нас интересует вопрос, каким образом данные структурные расхождения могут объяснить различную степень развития арендных отношений на рынках жилья двух стран.

С данной точки зрения важны следующие моменты. Во-первых, квартиры и индивидуальные дома в США предлагаются в аренду на сравнительно равных условиях. Предлагаемые в аренду квартиры и обособленные дома обладают сопоставимыми арендными ставками.

Во-вторых, публикуемые государственными органами США статистические данные рассчитывают общий показатель месячной арендной ставки по стране и регионам, не разграничивая арендные показатели для жилья в многоквартирных и индивидуальных домах. Таким образом, с точки зрения арендуемого жилья квартиры и дома условно приравниваются одним общим понятием «арендуемая жилищная единица» (*rental housing unit*).

Наконец, самый важный аспект заключается в том, что квартиры в многоквартирных домах формируют большую часть рынка аренды в США. Согласно данным сайта жилой недвижимости США на данный момент в список предлагаемых в аренду жилых объектов в Соединенных Штатах входит 317 416 позиций. Из них количество индивидуально-определенных домов равняется 70 872, что составляет лишь чуть более 20 % от общего предложения жилой аренды.

Таким образом, структурные различия рынков жилья России и США едва ли могут послужить объяснением столь значительному разрыву в степени развития арендных отношений двух стран. Следовательно, эти различия не могут служить основанием для нивелирования доходного подхода в отечественной практике.

Анализ потребительского сегмента арендного рынка. Анализ субъектов арендного рынка, формирующих потребительский сегмент, показал, что интерес для исследования представляют следующие аспекты:

- доля рынка жилой недвижимости США, занимаемая арендаторами;
- категория граждан США, являющихся арендаторами;
- факторы, обуславливающие выбор жителями арендных отношений.

Уровень потребления товара (работы, услуги) является одним из ключевых критериев степени развития любого рынка. Данный анализ позволяет определить, насколько велико различие в уровне потребления на рынках аренды жилой недвижимости США и России и чем данное различие обусловлено. В результате анализа можно сделать вывод, является ли данное различие причиной, объясняющей неразвитость доходного подхода в России.

Ситуация на рынке жилья США. В Соединенных Штатах Америки, как и в большинстве развитых стран, существует четкое разграничение жилого фонда по форме собственности на жилье, находящееся в собственности жильца (характеризуется показателем *homeownership rate*), и жилье, арендуемое жильцом (характеризуется показателем *rental rate*).

Показатель *homeownership rate* определяет долю жилья среди всего жилого фонда, в котором проживают владельцы данного жилья. Показатель *rental rate* отражает долю жилья в общем жилом фонде, в котором проживают арендаторы, причем как на возмездной, так и на безвозмездной основе. Соответственно, оставшая часть жилого фонда определяется как свободное жилье и характеризуется показателем *vacant rate*³.

³ Показатели *homeownership rate*, *rental rate*, *vacant rate* предоставлены Бюро переписи населения США и основаны на данных непосредственного опроса населения (*Current Population Survey*).

Согласно данным Бюро переписи населения США в 2009 году доля жилого фонда, сдаваемого в аренду, составляла 27,8 % от общей совокупности жилого фонда страны (рис. 3).

Основную часть арендаторов в США составляют молодые люди, которые, как правило, снимают жилье в многоквартирных домах. Это студенты, а также лица, достигшие совершеннолетнего возраста, предпочитающие жить отдельно от родителей, но не имеющие возможности купить собственный дом. В категорию арендаторов входят внутренние и внешние мигранты, иногородние и иностранные сотрудники организаций, а также семьи с доходом, не позволяющим приобрести жилье в собственность.

Жить в собственных домах предпочитают граждане старшего поколения. Это, как правило, супружеские пары в возрасте от 35 лет, имеющие стабильный заработок и достаточно высокий уровень семейного дохода. Наиболее распространенной причиной, побуждающей граждан задуматься о собственном доме, является рождение детей. Другая причина заключается в гарантии стабильности и ощущении безопасности, которое предоставляет собственный дом.

Федеральная национальная ипотечная ассоциация⁴ США провела анализ выбора гражданами формы собственности в соответствии с возрастными категориями граждан. Согласно полученным данным доля собственников среди общего числа граждан США в возрасте до 25 лет составляет около 20 %, от 25 до 29 лет – 40 %, от 30 до 34 лет – порядка 55 %. Наиболее высокий уровень собственников жилья наблюдается среди граждан в возрасте более 55 лет и варьируется в пределах 75–80 % [3].

Распределение доли собственников и арендаторов в Нью-Йорке, крупнейшем финансовом и промышленном центре Соединенных Штатов Америки, представлено на рис. 4. Как видно из представленных статистических данных, 75 % жителей Нью-Йорка арендуют жилые площади.

Многие граждане США, проживающие на условиях аренды, предпочитают арендовать жилье добровольно. Нежелание значительной доли населения приобретать жилую недвижимость в собственность вызывает серьезные беспокойства со стороны правительства США. По мнению специалистов, занимающихся анализом данного вопроса, выражение «иметь собственный дом»

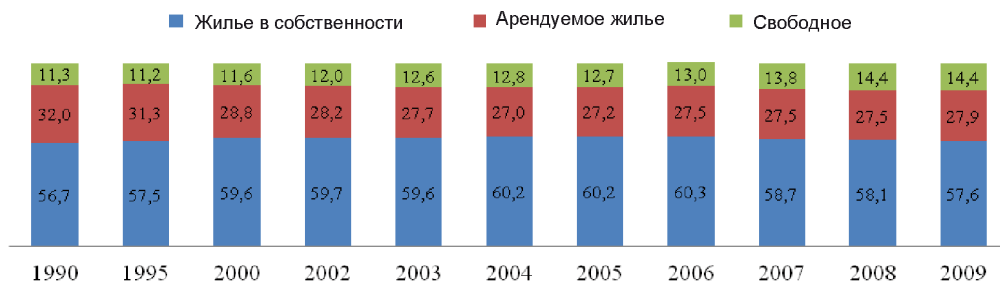


Рис. 3. Сегментация жилого фонда США по форме собственности, %

³ Federal National Mortgage Association, or Fannie Mae - крупнейшее американское ипотечное агентство.

для американцев стало сопоставимо с выражением «американская мечта».

Одна из причин, по которым жители выбирают жилищные условия на правах аренды – внутренняя и внешняя миграция, независимость от постоянного местоположения, что необходимо, к примеру, при перемене места работы, учебы и т.д. Рынок аренды жилья позволяет увеличить объем внутренней миграции населения, что является необходимым условием эффективного распределения трудовых ресурсов.

Другая причина обусловлена финансовыми преимуществами, которые обеспечивают проживание на правах аренды по сравнению с непосредственным владением на правах собственности. Самый простой способ убедиться в этом – сравнить средние ежемесячные затраты собственника и арендатора.

Исходя из того, что в большинстве случаев граждане США приобретают недвижимое имущество при помощи ипотечного кредитования, ежемесячные затраты собственника компилируют следующие статьи [4]:

- ипотечные платежи (mortgage payments) – 6,5 %;
- налог на недвижимое имущество (property tax) – 1 %;

- страхование собственников (homeowners insurance) – 0,25 %;
- частное ипотечное страхование (private mortgage insurance – **на**числяется в тех случаях, когда размер ипотеки превышает 80 % от стоимости приобретаемой недвижимости) – 0,5 %;
- специальные налоги (special taxes – в различных штатах могут быть свои дополнительные платежи) – 0,25 %;
- пошлины и выплаты Объединению домовладельцев (homeowner association dues and fees) – 100 долл.;
- услуги по содержанию и ремонту жилья (maintenance and replacement reserves) – 1,5 %.

Средняя цена предложения жилья по состоянию на III квартал 2010 г. в западном регионе США составляет 232 700 долл. Затраты собственника с учетом частичного возврата с первых двух позиций (в размере 25 %), составляют 1 579 долл. в месяц.

Затраты на аренду жилой недвижимости в США установить нетрудно, поскольку обычно на рынке присутствует ряд сопоставимых объектов, способствующих определению искомой вели-

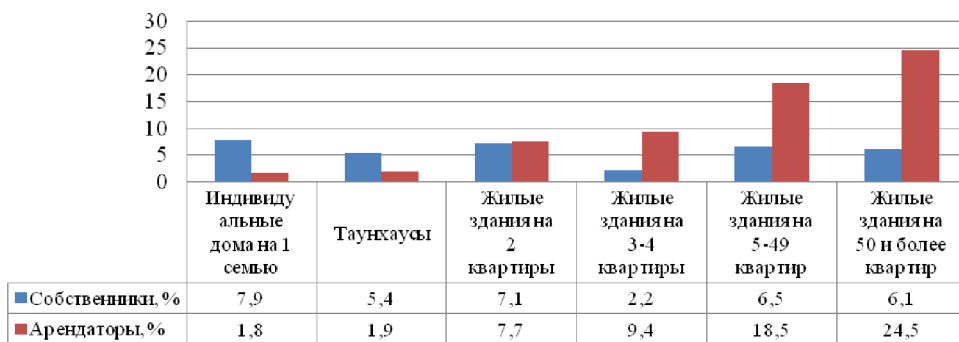


Рис. 4. Распределение доли собственников и арендаторов по типам жилой недвижимости

чины. Средняя ставка аренды жилой недвижимости по данным Бюро переписи населения США по состоянию на III квартал 2010 года в западном регионе США составляет 889 долл.

Очевидно, что при таких расчетах потребители выбирают более выгодные условия аренды, руководствуясь, помимо приведенных расчетов, теми соображениями, что в случае утраты платежеспособности они не потеряют свою недвижимость, как в случае ипотечного кредитования.

Ситуация на российском рынке.

В России жилищный фонд в зависимости от формы собственности подразделяется на частный, государственный и муниципальный жилищный фонд. В соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики [5] в 2009 г. доля частного жилого фонда составляла 84,3 % всего жилого фонда страны, в то время как в США доля жилья, находящегося в собственности граждан, составляла 58,1 %.

Ключевым фактором разрыва в показателях собственности является процесс массовой приватизации жилой недвижимости в России, осуществление которого началось с 1990-х годов. По состоянию на конец 2009 года с момента начала процесса приватизации в собственность частных лиц перешло 73 % жилого фонда страны, подлежащего приватизации. Поэтому *в собственности жильцов оказалась значительная доля квартир в многоквартирных домах*. Данный факт является одной из отличительных особенностей рынка жилой недвижимости России от рынков развитых стран и в определенной степени служит объяснением низкой активности рынка аренды жилья в нашей стране.

Тем не менее *высокий показатель доли собственников жилой недвижимости в РФ не подтверждает факт проживания граждан в принадлежащем*

им жилье. В этом заключается отличие показателя *homeownership rate*, публикуемого Бюро переписи населения США и опирающегося на фактические данные опроса населения, от показателя доли частного жилого фонда Российской Федерации, определяемого Федеральной службой государственной статистики.

В настоящее время рынок арендного жилья России принадлежит сегменту теневой экономики. Согласно официальным данным доля арендуемого жилья в нашей стране не превышает 5 %. Тем не менее истинные масштабы данного типа использования жилья неизвестны.

Часть семей, приватизировавших жилую недвижимость, имеют в собственности более одной квартиры. В данной ситуации нередки случаи сдачи свободных квартир в аренду, что является существенным источником семейного дохода. Спрос на аренду жилья в России формируют те же категории населения, что и в Соединенных Штатах: подрастающее поколение, стремящееся к самостоятельному существованию, иногородние и иностранные студенты и сотрудники организаций. Таким образом, в России определенным сегмент частного жилого фонда страны относится к категории арендуемого жилья, причем не всегда официально.

Одно из объяснений перехода данного сектора в разряд теневой экономики заключается в уклонении гражданами от уплаты налога на доходы физических лиц с тех доходов, которые они получают от сдачи жилой недвижимости внаем. В то же время отсутствие организации и контроля со стороны государственных органов позволяет рынку существовать и развиваться на нелегальных началах.

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать следующие заключения. Несмотря на то, что значительная доля жилищного фонда России находится в частной собственности граждан, на

рынке жилой недвижимости существует определенная категория потребителей, формирующих спрос на жилье, сдаваемое в аренду, либо являющихся арендаторами. Следовательно, рынок аренды жилой недвижимости России нельзя охарактеризовать как неразвитый с точки зрения потребления. Это, в свою очередь, означает, что отсутствие потребления на данном рыночном сегменте не является причиной ограничения использования доходного подхода к оценке жилой недвижимости в России.

Данные о предложениях на рынке аренды. Рассмотрим еще один важный критерий развитости рынка недвижимости – степень рыночной информативности. Отсутствие достаточной и достоверной информационной базы для оценки, в частности нехватка информации о предложениях аренды объектов жилой недвижимости, является главной трудностью для применения доходного подхода к оценке объектов жилой недвижимости.

Показателем, характеризующим высокую степень развитости рынка аренды жилья в США, является достаточный объем содержательных данных по предложению аренды, предоставляемых различными риелторскими сайтами и прочими информационными источниками.

Действительно, провести анализ количества предлагаемых в аренду объектов и запрашиваемых ставок аренды в различных штатах страны не составляет труда. Например, предложения аренды пятикомнатных квартир в Нью-Йорке (штат Нью-Йорк) по данным сайта по недвижимости варьируются в пределах от 550\$ (79 м², 5 комнат, 2 этаж) до 1750\$ (139 м², 5 комнат, 2 этаж)⁵.

Помимо величины арендной ставки и наглядного изображения предлагаемых

апартаментов, в перечень данных входит следующая информация: площадь предлагаемого объекта (squarefeet), этаж (storey), количество комнат (bedrooms), количество ванных комнат (baths), возраст здания (age), лояльность к домашним животным (pets allowed), наличие бассейна (pool) и т.д.

При определении стоимости объекта недвижимости доходным подходом перечисленные данные выступают в качестве сравнительных параметров в расчетах ставки аренды. Наличие данных параметров обуславливает возможность проведения детального анализа и обеспечивает максимально высокую вероятность получения точного результата.

Отечественный рынок аренды жилья характеризуется специалистами в области оценки как низкоинформативный, не обеспечивающий достаточного объема данных о сделках либо предложениях аренды жилых объектов, сопоставимых оцениваемому, что не позволяет провести анализ и установить величину арендной платы объекта оценки.

В действительности ситуация выглядит иным образом. Рассмотрим в качестве примера общедоступный информационный массив, предоставляемый пользователям сайтом Уральской палаты недвижимости (УПН). УПН является крупнейшим в России объединением профессиональных риелторов рынка недвижимости. Согласно данным сайта УПН⁶ объем предложения аренды вторичного (готового) жилья уральской столицы – города Екатеринбурга – составлял 925 предложений [6]. В перечень предоставляемой об объектах информации входят следующие позиции: количество комнат, площадь (общая/жилая/кухни), тип дома, год постройки, материал стен, этаж, количество сан. узлов

⁵ Данные сайта <http://roommate.new-york-apartment.com>.

⁶ Данные сайта Уральской палаты недвижимости от 30.01.2011г.

(совмещенных/раздельных), наличие мебели, наличие балкона, сроки аренды.

Перечень информации о предлагаемых объектах дополняет либо наглядное изображение, либо планировочная схема квартир. В качестве дополнительной информации в некоторых случаях оговаривается *включение в ставку аренды коммунальных платежей*, что действительно является труднодоступной, но крайне важной информацией для определения чистого операционного дохода при расчете стоимости объекта.

Таким образом, предварительный анализ заявленных предложений аренды позволяет сделать выводы о *высокой степени информативности данных*, позволяющих произвести расчет и корректирование ставки аренды с учетом ценовых поясов и прочих ценообразующих факторов.

Коммерческое назначение жилой недвижимости. Результаты исследования зарубежной ситуации на рынке жилой недвижимости показывают, что ни структурные различия рынков стран, ни разрыв в уровне потребления на рынке аренды, ни отсутствие информационной базы для реализации доходного подхода не являются факторами, способными редуцировать применение доходного подхода к оценке жилой недвижимости в России.

Ввиду вышесказанного обратимся к такому важному аспекту, как *двойственный характер жилой недвижимости*, признаваемый большинством развитых стран, в частности Соединенными Штатами. Возможно, именно указанный момент является основополагающей причиной недостаточной популярности доходного подхода в России по сравнению с зарубежным опытом оценки жилья.

В США официально признаны два типа использования жилой недвижимости: в *потребительных* и в *инвестиционных целях* [4]. Сегмент жилой недви-

жимости, приобретаемой в инвестиционных целях, выделен в отдельную категорию, именуемую «недвижимость, приобретаемая для сдачи в аренду» (*buy-to-let property*). Практика инвестирования денежных средств в жилую недвижимость с ее последующим коммерческим использованием носит легальный характер и имеет широкое распространение в США.

В силу данных обстоятельств зарубежные специалисты убеждены в необходимости использования доходного подхода к оценке жилья. Предполагается, что результаты, полученные доходным подходом, помогают избежать переоценки объекта, которая происходит, если ориентироваться преимущественно на данные рыночного подхода. В данном случае неизбежно образование ценового пузыря (*housing bubble*) на жилую недвижимость, явления опасного, грозящего нарушением экономики страны в целом.

Правительство Соединенных Штатов способствует созданию условий для реализации доходного подхода к оценке жилой недвижимости в стране. Государственными органами статистики США ведется расчет различных показателей рынка аренды на федеральном и региональном уровнях.

Департамент трудовой статистики Министерства труда США (*U.S. Department of Labor Bureau of Labor Statistics*) выполняет расчет двух различных показателей: ставки аренды жилой недвижимости (*Rent of primary residence*) и эквивалента арендной платы за недвижимость, находящуюся в собственности домовладельцев (*Owners' Equivalent Rent*).

Показатель «*Owners' Equivalent Rent*» (*OER*) – это величина арендной ставки, которая может быть получена собственником в том случае, если он будет сдавать в аренду дом, в котором на данный момент проживает. Величи-

на устанавливается посредством опроса граждан, которым задают вопрос о желаемом ежемесячном размере аренды за их немеблированное жилье, а также без учета затрат на коммунальные платежи. Оба показателя включены в расчеты индекса потребительских цен (*Consumer Price Index – CPI*) в стране. Очевидно, что данные показатели обладают исключительной важностью для характеристики состояния экономики страны в целом и в том числе необходимы для расчетов стоимости объектов.

Бюро переписи населения США публикует следующие показатели рынка аренды:

- величина средней месячной арендной ставки в США и в регионах страны (рис. 5);
- доля жилищного сектора, находящегося в собственности граждан США, в численных показателях и в процентах от общего жилищного массива страны;
- доля жилищного сектора, сдаваемого в аренду;
- доля свободного жилья.

Таким образом, поддерживаемый правительством рынок жилой аренды США активен, открыт и достаточно информативен.

В российском жилищном законодательстве наряду с развитыми странами, предусмотрено использование жи-

лой недвижимости в коммерческих целях. Жилищным кодексом Российской Федерации установлено подразделение жилищного фонда в зависимости от целей использования на 4 категории [7].

1. Жилищный фонд социального использования – совокупность предоставляемых гражданам по договорам социального найма жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов.
2. Специализированный жилищный фонд – совокупность предназначенных для проживания отдельных категорий граждан жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов.
3. Индивидуальный жилищный фонд – совокупность жилых помещений частного жилого фонда, которые используются гражданами – собственниками таких помещений для своего проживания, проживания членов своей семьи и (или) проживания иных граждан на условиях безвозмездного пользования, а также юридическими лицами – собственниками таких помещений для проживания граждан на указанных условиях пользования.

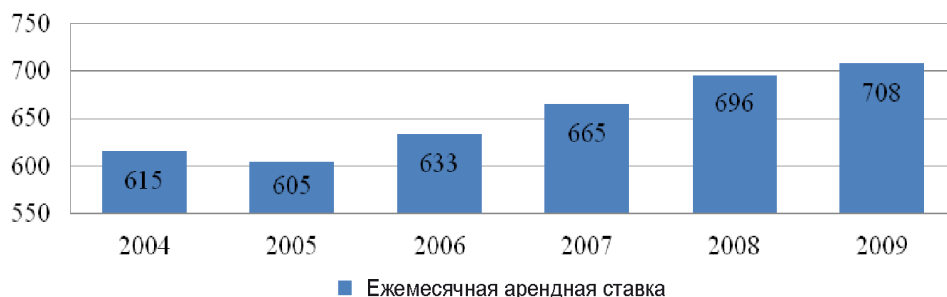


Рис. 5. Величина ежемесячной арендной платы за жилую недвижимость в США в 2004–2009 гг.

4. Жилищный фонд коммерческого использования – совокупность жилых помещений, которые используются собственниками таких помещений для проживания граждан на условиях возмездного пользования, предоставлены гражданам по иным договорам, предоставлены собственниками таких помещений лицам во владение и (или) в пользование.

Истинная проблема оценки жилой недвижимости доходным подходом в России заключается в неприятии коммерческой функции жилой недвижимости специалистами в области оценки и игнорировании данной функции государством.

В некоторых отчетах об оценке [8] объектов жилой недвижимости напрямую заявлено, что расчет стоимости доходным подходом не производится, поскольку «квартиры в чистом виде не являются объектами доходной недвижимости», в результате чего стоимость объекта определяется на базе двух подходов – сравнительного и затратного. На практике подобным образом рассуждают многие специалисты.

Существенной значимостью обладает тот факт, что коммерческая функция недвижимости не имеет поддержки со стороны государства. Как было отмечено выше, отсутствие организации и контроля со стороны государственных органов позволяет рынку коммерческого использования жилой недвижимости России существовать и развиваться на нелегальных началах, в связи с чем на данный момент он принадлежит сегменту теневой экономики. В результате происходит недооценивание истинного уровня развития рынка аренды жилой недвижимости, что закономерным образом приводит к неоправданному снижению степени значимости доходного подхода при определении стоимости жилья в России.

Стоит подчеркнуть, что государство должно быть заинтересовано в систематизации и регулировании данного рынка, поскольку, не уделяя должного внимания его развитию и функционированию, государственный бюджет теряет доходы в виде не выплачиваемого гражданами, собственниками арендуемого жилья, налога на доход от сдачи жилья в аренду.

Следовательно, первые шаги к решению проблемы должны быть приняты на государственном уровне. И начать нужно с организации следующих мероприятий.

1. Коммерческая функция жилой недвижимости должна быть признана государством, в связи с чем, правительство должно принимать меры по совершенствованию системы регулирования и контроля арендного рынка жилой недвижимости с целью выведения его из сектора теневой экономики.
2. Помимо этого, необходимо, чтобы статистические данные, предоставляемые государственными органами, отражали долю каждого сегмента в общем объеме жилого фонда в соответствии с целями использования, то есть так, как того требует жилищное законодательство в рамках Жилищного кодекса Российской Федерации. Отметим, что данные показатели сопоставимы с показателями доли собственников жилья и арендаторов (*homeownership rate, rental rate*), рассчитываемыми развитыми зарубежными странами, и необходимы для усиления контроля ситуации на рынке аренды жилой недвижимости.
3. Довольно значительными мероприятиями по реабилитации доходного подхода могли бы послужить сбор и обработка рыночных данных о величинах арендных

ставок на региональном уровне Российской Федерации.

Результаты данных мероприятий послужат стимулом к повышению статуса доходного подхода к оценке жилья среди профессиональных участников рынка оценки недвижимости.

Соответственно оценщикам также необходимо задуматься о значимости доходного подхода и об отсутствии достаточных оснований для отказа от его применения в нашей стране. Массовое несоблюдение триединства подходов к оценке недвижимости нарушает установленную базовую методологию оценки. В результате возникает большая вероятность искажения результатов оценки, поскольку из расчетов исключается позиция покупателя, что в свою очередь повышает риск переоценки стоимости объекта. Итогом данной переоценки может стать неоправданный рост цен на жилую недвижимость и образование ценового пузыря на рынке жилья, что всегда негативно сказывается на экономической ситуации в стране.

В результате анализа были сделаны следующие заключения.

1. Структурные различия рынков жилья России и США не являются объяснением значительного разрыва в степени развития арендных отношений двух стран, а следовательно, не могут служить основанием для нивелирования доходного подхода в отечественной практике хотя бы потому, что большая часть арендуемого жилья в США приходится на многоквартирные, а не на индивидуальные дома.
2. Рынки аренды США и России характеризуются довольно раз-

витым уровнем потребления, несмотря на процесс массовой приватизации жилья в России. Таким образом, отсутствие потребления на данном рыночном сегменте не является причиной ограничения использования доходного подхода к оценке жилой недвижимости в нашей стране.

3. Базы данных о предложениях аренды жилья крупных риелторских агентств России характеризуются высокой степенью информативности, не уступая в объеме предоставляемой информации рыночным данным США.
4. В России неразвито использование жилой недвижимости в коммерческих целях, что является ключевым фактором, сдерживающим применение доходного подхода к оценке жилой недвижимости. Следовательно, проблема кроется не в степени развитости рынка жилой аренды. Мы удостоверились, что рынок аренды в России достаточно развит и обладает всеми необходимыми оценщику составляющими. Коммерческая функция жилой недвижимости, а соответственно и доходный подход к оценке жилья, сознательно не признается государством и профессиональными оценщиками. Подобное отвержение ведет к нарушению триединства подходов к оценке, а следовательно, к несоблюдению принципов методологии оценки.

Предложенные мероприятия способны послужить стимулом к повышению статуса доходного подхода к оценке жилья в России.

Список использованных источников

1. Артеменков А.И., Артеменков И.Л. История развития методологии профессиональной оценки капитала // Вопросы оценки. 2009. № 4. С. 2–23.
2. Жилищный фонд Свердловской области: статистический сборник. Екатеринбург: Свердловскстат, 2010. 107 с.
3. Fannie Mae. Own-Rent Analysis. Theme 2: Housing Choices Throughout the Lifecycle and the Impact of Changing Demographics / Fannie Mae. December 9, 2010.
4. Lawrence Roberts. The Great Housing Bubble: Why Did House Prices Fall? / Lawrence Roberts. [Monterey, Calif.] : Monterey Cypress, 2008. 229 p.
5. Структура жилищного фонда по формам собственности в 2009 г. // Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
6. Вторичное жилье в Екатеринбурге. Аренда // Уральская палата недвижимости – недвижимость Екатеринбурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.upn.ru>.
7. Жилищный кодекс Российской Федерации. Текст с изменениями и дополнениями на 5 октября 2008 года. М.: Эксмо, 2008. 112 с.
8. Оценка недвижимости: учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2002. 496 с.