



УДК У9(2Рос)421.52

**ПРИОРИТЕТНОСТЬ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ВЫНУЖДЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ И СОЦИАЛЬНОЙ ЗНАЧИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА**© О.В. Никишина<sup>1</sup>, О.П. Ларина<sup>2</sup>, Д.А. Сафронов<sup>3</sup>Иркутский государственный технический университет,  
664074, Россия, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83.

Одним из критериев эффективности инвестиций в объекты незавершенного строительства, сформулированных в работе, является степень выраженности влияния фактора вынужденности продажи объекта, исходя из динамики потери им своей стоимости и инвестиционной привлекательности. Данный критерий, по мнению авторов, является, одним из важнейших из-за необходимости стимулирования инвестирования в объекты незавершенного строительства.

Табл. 4. Библиогр. 4 назв.

*Ключевые слова:* незавершенное строительство; оценка эффективности инвестиций; объекты незавершенного строительства; фактор вынужденности продажи; коэффициент вынужденности продажи.

**HIGH PRIORITY EVALUATION OF THE EFFECT OF FORCED SALES AND SOCIAL IMPORTANCE OF OBJECTS OF INCOMPLETE CONSTRUCTION UNDER INVESTMENT PROCESS DEVELOPMENT NEED**

O.V. Nikishina, O.P. Larina, D.A. Safronov

Irkutsk State Technical University,  
83 Lermontov St., Irkutsk, 664074, Russia.

The article indicates that one of the efficiency criteria of investments in the objects of incomplete construction is the expressivity degree of the factor of forced sale of the object based on the dynamics of its value and attractiveness loss. According to the authors, this factor is one of the most important since there is the need for stimulation of investment in construction in progress.

4 tables. 4 sources.

*Key words:* construction in progress; investment efficiency evaluation; objects of incomplete construction; factor of forced sales; coefficient of forces sale.

В современных условиях интерес к отечественному рынку недвижимости со стороны инвесторов все более возрастает. В то же время эффективность инвестиционного процесса в сфере недвижимости, ввиду существенной неоднородности инвестиционной привлекательности объектов недвижимости, во многом зависит от качества используемых механизмов оценки эффективности инвестиций в объекты недвижимости. При этом важность результатов объективной, адекватной, ориентированной на потребности развития рынка оценки актуальна как для потенциального инвестора, стремящегося оценить степень возможной выгоды от вложения инвестиций в конкретный объект, так и для государства, для которого стимулирование вложения средств в определенные сферы недвижимости является одной из приоритетных направлений инвестиционной политики. Такой действительно приоритетной для развития рынка недвижимости России сферой является сфера незавершенного строительства, существенные объемы которого

стали следствием стихийного, нерегулируемого строительства конца XX века – наследия кризиса плановой системы СССР и несформированной на начальном этапе становления экономики Российской Федерации системы регулирования инвестиционной деятельности на рынке недвижимости.

Одним из критериев эффективности инвестиций в объекты незавершенного строительства (далее – ОНС), сформулированных в работе, является степень выраженности влияния фактора вынужденности продажи объекта, исходя из динамики потери им своей стоимости и инвестиционной привлекательности. Данный критерий, по мнению авторов, является, безусловно, одним из важнейших из-за необходимости стимулирования инвестирования в ОНС.

В последнее время фактор вынужденности продажи ОНС стал также предметом обсуждения российских ученых и практиков сфер инвестирования и недвижимости.

<sup>1</sup>Никишина Ольга Валерьевна, старший преподаватель кафедры экспертизы и управления недвижимостью, тел.: 89646564670, e-mail: olga\_nikishina\_7@mail.ru

Nikishina Olga, Senior Lecturer of the Department of Expertise and Real Estate Management, tel.: 89646564670, e-mail: olga\_nikishina\_7@mail.ru

<sup>2</sup>Ларина Ольга Петровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экспертизы и управления недвижимостью.

Larina Olga, Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Expertise and Real Estate Management, tel.: (3952) 405412.

<sup>3</sup>Сафронов Дмитрий Анатольевич, кандидат технических наук, доцент кафедры экспертизы и управления недвижимостью.

Safronov Dmitry, Candidate of technical sciences, Associate Professor of the Department of Expertise and Real Estate Management, tel.: (3952) 405412.

Однозначными являются как необходимость введения формализованных способов оценки данного фактора в систему показателей оценки эффективности инвестиций в ОНС, так и сложность какого-либо объективного измерения уровня «вынужденности» продажи объекта.

Стоимость ОНС при его вынужденной продаже – сумма, которая реально может быть получена от продажи объекта в сроки, слишком короткие для проведения адекватного маркетинга в соответствии с определением рыночной стоимости.

В некоторых государствах к ситуациям вынужденной продажи могут быть отнесены случаи с «недобровольным продавцом и покупателями, информированными о затруднениях, испытываемых продавцом».

Рассматривая государство как вынужденного продавца ОНС, доставшихся преимущественно в наследство со времен становления российской экономики конца XX века, а потенциального инвестора как недобровольного покупателя, можно сформировать модель взаимодействия продавца и покупателя, при которой продавец будет готов снизить цену на ОНС, осознавая необходимость его реализации в максимально короткие сроки, а покупатель будет ожидать от продавца этого снижения цены до уровня, достаточно для определения объекта как инвестиционно привлекательного.

Из приведенных понятий можно сделать вывод о том, что единственным объективным фактором, который существенно влияет на величину стоимости объекта незавершенного строительства и при этом отличающий ее от рыночной, является фактор «вынужденности продажи», что характерно для нерыночных условий продажи недвижимости.

1. Очевидно, что для расчета стоимости ОНС в текущих российских условиях возможно применение следующего уравнения [1]:

$$C_{ОНС} = C_{рынОНС} \times (1 - K_{вын}),$$

где  $C_{ОНС}$  – стоимость ОНС (объем необходимых для приобретения инвестором объекта инвестиционных ресурсов);  $C_{рынОНС}$  – рыночная стоимость ОНС, определенная традиционно с использованием доходного, затратного подхода либо метода аналогии, либо как усредненное значение при использовании двух и более из перечисленных подходов;  $K_{вын}$  – коэффициент вынужденности продажи, при условии  $0 < K_{вын} < 1$ .

Согласно приведенному уравнению, стоимость ОНС рассчитывается в два этапа: на первом этапе определяется рыночная стоимость исследуемого объекта, на втором – величина коэффициента вынужденности продажи и внесения ее в значение рыночной стоимости, то есть рыночная стоимость корректируется на фактор вынужденности продажи (на нерыночные условия продажи). Если расчет рыночной стоимости ОНС имеет в целом формализованный методический аппарат, определение коэффициента вынужденности продажи и его математическое обоснование вызывает множество вопросов.

На практике оценщики принимают ее интуитивно в диапазоне от 0,1 до 0,3 (10– 30% от рыночной стоимо-

сти), из-за чего зачастую торги по продаже ОНС признаются несостоявшимися. Психологически они не принимают данный показатель большим по причине затруднения его обоснования, в то время как анализ статистики реализации ОНС показывает, что корректировочная поправка на вынужденность продажи колеблется в среднем в диапазоне от 0,3 до 0,5, а иногда достигает и 0,8.

Чтобы придать расчету коэффициента вынужденности продажи ОНС математическое обоснование, был проведен анализ рекомендаций по формированию значения поправки на вынужденность продаж объектов недвижимости, реализуемых в процессе ликвидации предприятий [2], результаты которого приведены в табл. 1.

Следует отметить, что в крупных городах объекты незавершенного строительства все же находят эффективного собственника в связи с существующей тенденцией развития экономики страны, что в первую очередь отражается на концентрации бизнеса, в том числе инвестирующего в ОНС с целью введения их в хозяйственный оборот и последующей эксплуатации, именно в крупных городах, где стоимость земли высока и есть больше возможностей для привлечения трудовых, сырьевых и финансовых ресурсов для развития бизнеса.

Проблемой является привлечение инвестиций в ОНС провинциальных городов, где земля не имеет такого значения. В этом контексте именно рассмотрение незавершенного строительства как объекта экономических и общественных интересов, существенно влияющего на развитие инвестиционного процесса в регионах, приобретает особую важность. Решение проблемы авторами усматривается в снижении стоимости ОНС путем увеличения степени выраженности влияния фактора вынужденности продажи ОНС в провинциальных городах, где вынужденность продажи ОНС значительно более актуальна из-за меньшей активности бизнеса, меньшего количества потенциальных инвесторов и необходимости использовать все возможные источники поступления в бюджет города и способы решения социальных проблем.

Следующий важнейший аспект рассмотрения роли и места ОНС – социальный фактор. Объекты незавершенного строительства, не представляющие интерес для частного инвестора, могут быть важны для общества (например, поликлиники, школы), их реализация, доведение до стадии завершения возможны, прежде всего, путем существенного влияния государства на эти процессы.

Проблема необходимости стимулирования реализации ОНС, в первую очередь, в провинциальных городах и проблема учета социального фактора при стимулировании введения ОНС в хозяйственный оборот тесно связаны с проблемой учета степени вынужденности реализации ОНС. Таким образом, вынужденность реализации социально значимых ОНС и (или) ОНС в провинциальных городах существенно влияет на снижение стоимости ОНС в процессе ее реализации.



Таблица 1

## Диапазоны колебаний значений коэффициента вынужденности продажи объектов недвижимости

Функциональное назначение объекта	Размах диапазона колебаний значений коэффициента вынужденности продажи, %
Офисные здания и помещения: - до 1991 года - 1991–1998 гг. - после 1998 года	45–60 40–50 20–40
Торговые здания и помещения: - до 1991 года - 1991–1998 гг. - после 1998 года	33–45 30–40 25–35
Складские и производственные здания и помещения: - до 1991 года - 1991–1998 гг. - после 1998 года	40–50 35–45 20–30

В табл. 2 приведен перечень показателей, характеризующих степень выраженности влияния фактора вынужденности продажи объекта исходя из динамики потери им своей стоимости и инвестиционной привлекательности, и подчеркивается социальная значимость инвестирования в объект.

Развитие данной системы путем разработки системы показателей эффективности инвестиций в ОНС увеличит обоснованность решений по поводу критериев эффективности инвестиций в ОНС, повысит достоверность, объективность, применимость к конкретному объекту [3].

Детализировав данные критерии, можно определить коэффициент, характеризующий влияние вынужденности реализации и социальной значимости ОНС в условиях необходимости развития инвестиционного процесса (10 – максимально выраженное, 0 – не выраженное).

В табл. 3 представлен пример расчета указанного коэффициента путем проведения экспертной оценки по десятибалльной системе основных характеристик вынужденности продажи и социальной значимости ОНС.

В зависимости от численности населения городские и сельские поселения соответственно подразделяются следующим образом [4]:

- крупнейшие города (численность населения свыше 1 миллиона человек);
- крупные города (численность населения от 250 тысяч до 1 миллиона человек);
- большие города (численность населения от 100 тысяч до 250 тысяч человек);
- средние города (численность населения от 50 тысяч до 100 тысяч человек);
- малые города и поселки (численность населения до 50 тысяч человек);

- крупные сельские поселения (численность населения свыше 5 тысяч человек);
- большие сельские поселения (численность населения от 1 тысячи до 5 тысяч человек);
- средние сельские поселения (численность населения от 200 человек до 1 тысячи человек);
- малые сельские поселения (численность населения менее 200 человек).

Авторами данной работы предложено разделение ОНС на основе анализа состояния ОНС в России по двум категориям: с населением свыше 1 млн чел. (города с высокой активностью бизнеса и концентрацией капитала) и с населением менее 1 млн чел. (города с умеренной и низкой активностью бизнеса и концентрацией капитала). На основании данного деления, а также анализа опыта оценки степени вынужденности продажи объектов недвижимости (табл. 1), с учетом особенностей инвестиционного процесса в сфере незавершенного строительства, в том числе с учетом влияния социального фактора и более выраженной необходимости стимулирования введения в оборот ОНС в провинциальных и малых городах, авторами предлагается следующая схема определения значения коэффициента вынужденности продажи ОНС на основании математического аппарата, представленного в табл. 3 (табл. 4).

В табл. 4 есть значения коэффициента на уровне 100%, что связано с реализацией варианта, когда на основании оценки эффективности инвестиций объект признан нецелесообразным к инвестированию, в то же время ликвидация ОНС и продажа земельного участка под ОНС невыгодна, но объект является социально значимым и возможность его введения в хозяйственный оборот усматривается путем его безоплатной передачи инвестору на определенных условиях (сроки, функциональное назначение и т.д.).



## Соответствие показателей критериям эффективности инвестиций

№	Критерии	Показатели
1	<b>Группа критериев эффективности инвестирования в ОНС с точки зрения получения инвестором выгоды</b>	
1.1	Критерий прибыльности	Чистый приведенный доход ( <i>NPV</i> ) Показатель рентабельности ( <i>benefit-cost ratio</i> ) Индекс доходности ( <i>profitability index</i> )
1.2	Критерий срочности достижения инвестиционных целей	Срок окупаемости инвестиций ( <i>PI</i> ) Дисконтированный срок окупаемости инвестиций ( <i>DPI</i> )
1.3	Критерий степени риска	Внутренняя норма доходности ( <i>IRR</i> )
1.4	Критерий ликвидности проекта	Срок окупаемости инвестиций ( <i>PI</i> ) Внутренняя норма доходности ( <i>IRR</i> )
1.5	Критерий соответствия проекта финансовым ресурсам	Внутренняя норма доходности ( <i>IRR</i> )
2	<b>Группа критериев привлекательности ОНС для инвестирования с точки зрения его физических характеристик</b>	
2.1	Степень готовности объекта незавершенного строительства к эксплуатации	Соотношение текущего состояния завершенности объекта к проектируемому состоянию, характеризующему его как завершенный
2.2	Месторасположение объекта	Удаленность от центра города, от основных транспортных развязок, промышленных центров и т.д.
2.3	Потенциал земельного участка, на котором расположен объект	Рыночная цена земельных участков в данном районе, количество предложений и спрос на данные земельные участки, количество сделок купли-продажи участков в районе
2.4	Функциональное назначение объекта	Рыночная стоимость объектов разного функционального назначения в районе, количество предложений и спрос на объекты разного функционального назначения, количество сделок купли-продажи объектов разного функционального назначения в районе, рентабельность деятельности с использованием объектов разного функционального назначения в городе, соответствие функционального назначения объекта запросам инвесторов
2.5	Соответствие архитектурных и конструкторских решений объекта требованиям рынка	Рыночная стоимость объектов с архитектурными и конструкторскими решениями, применимыми в данном ОНС
2.6	Соответствие архитектурных и конструкторских решений объекта требованиям безопасности, функциональности современных объектов	Стоимость и срок реконструкции ОНС для доведения их до уровня соответствия архитектурных и конструкторских решений объекта требованиям безопасности, функциональности современных объектов
2.7	Соответствие документации по объекту и статуса объекта действующему законодательству в сфере незавершенного строительства	Возможность, стоимость и срок подготовки документации по ОНС для доведения их до уровня соответствия действующему законодательству в сфере незавершенного строительства
2.8	Уровень цен на схожие объекты недвижимости, которые находятся в эксплуатации	Рыночная стоимость объектов в районе, количество предложений и спрос на объекты, количество сделок купли-продажи объектов, рентабельность деятельности с использованием объектов в городе
2.9	Степень выраженности влияния фактора вынужденности продажи объекта исходя из динамики потери им своей стоимости и инвестиционной привлекательности	Срок неиспользования ОНС, рыночная стоимость подобных достроенных объектов в районе, субъективные характеристики объекта, которые обуславливают необходимость вынужденной его продажи
2.10	Социальная значимость инвестирования в объект	Количество рабочих мест, которые возможно создать после введения ОНС в хозяйственный оборот, потенциальные отчисления налогов от объекта после введения его в хозяйственный оборот, количество объектов социальной инфраструктуры, которые организируются после введения ОНС в хозяйственный оборот, количество жителей региона, которые потенциально смогут использовать ОНС как социальный объект в случае его соответствующего функционального применения (школа, спортивный, развлекательный комплекс и т.п.)



Таблица 3

## Расчет коэффициента вынужденности продажи и социальной значимости ОНС

Характеристика, показатель	Оценка	Величина поправки на вынужденность по рассматриваемым характеристикам (факторный анализ)
Целесообразность инвестирования в данный ОНС	А	$A/C*100\%$
Срок неиспользования ОНС	Б	$A/B*100\%$
Рыночная стоимость подобных достроенных объектов	В	$A/B*100\%$
Количество сделок купли-продажи подобных достроенных объектов в районе	Г	$A/Г*100\%$
Субъективные характеристики объекта, которые обуславливают необходимость вынужденной его продажи	Д	$A/Д*100\%$
Количество рабочих мест, которые возможно создать после введения ОНС в хозяйственный оборот	Е	$A/Е*100\%$
Потенциальные отчисления налогов от объекта после введения его в хозяйственный оборот	Ж	$A/Ж*100\%$
Количество объектов социальной инфраструктуры, которые организуются после введения ОНС в хозяйственный оборот	З	$A/З*100\%$
Количество жителей региона, которые потенциально смогут использовать ОНС как социальный объект в случае его соответствующего функционального применения (школа, спортивный, развлекательный комплекс и т.п.)	И	$A/И*100\%$
Итого:	$C=A+B+В+Г+Д+Е+Ж+З+И$	100%
Общий коэффициент вынужденности продажи и социальной значимости ОНС	$K_B=C/(10*N)*100\%$ , где N-количество характеристик (в данном случае – 9)	

Таблица 4

## Диапазоны колебаний значений коэффициента вынужденности продажи ОНС

№ п/п	Характеристика ОНС	Особенности ОНС	Размах диапазона колебаний значений коэффициента вынужденности продажи и социальной значимости ОНС, %			
			Для ОНС в городах с населением свыше 1 млн чел.		Для ОНС в городах с населением менее 1 млн чел.	
			В целом для ОНС	Для социально значимых ОНС	В целом для ОНС	Для социально значимых ОНС
1	Объекты с более чем 20-летним "стажем"	В связи с отсутствием работ по консервации потеряли устойчивость, надежность, несущую способность, большая часть конструкций и материалов данных ОНС разворована	70–80	80–90	80–90	90–100
2	Объекты, находящиеся в незавершенном строительстве десять лет и более	Не были законсервированы и потеряли свою физическую "форму", но еще имеют возможность при мини-	60–70	70–80	70–80	80–90



		мальных затратах восстановиться, завершиться				
3	Здания и сооружения, числящиеся в незавершенных менее десяти лет, в том числе с завершенным нулевым циклом и первым этажом	Могут быть списаны, разобраны и реализованы населению и организациям или смонтированы практически полностью, вплоть до кровли. Могут быть достроены при обязательной полной корректировке проекта согласно действующим в настоящее время теплотехническим нормам	40–60	60–70	65–75	75–80

Таким образом, исследовательская линия данной работы в процессе достижения поставленной цели исследования дала возможность выявить и предложить способ учета влияния фактора вынужденности продажи ОНС. Именно учет данного влияния позволяет воздействовать и на стоимость ОНС, предлагаемого на рынке, и на оценку эффективности инвестиций в ОНС (при оценке степени выраженности влияния фактора вынужденности продажи ОНС по соответствующему критерию) таким образом, чтобы максимально

стимулировать реализацию и введение в хозяйственный оборот ОНС, а именно – способствовать продаже ОНС по приемлемой, существенно ниже рыночной цене с учетом того, что нереализация ОНС приведет не только к неполучению ожидаемой выгоды в настоящий момент, но и к существенному снижению этой выгоды в будущем. Во время выбора проекта инвестиций в ОНС важно, чтобы этот проект согласовывался со стратегией развития инвестиционного процесса региона и страны в целом.

#### Библиографический список

1. Ни Риана Т.А.Р. Методы определения износа объектов незавершенного строительства для целей оценки // Материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Строительство–2005». Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т, 2005.
2. Крештопов А.Д. Влияние обесценивания на инвестиционную стоимость сложных объектов недвижимости: дис.... канд. экон. наук: 08.00.05. Н. Новгород, 1999, РГБ.

3. Никишина О.В., Никишин И.В., Бужеев Ю.В. Экономическая эффективность инвестиций в объекты незавершенного строительства // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 10(81). С.343–349.
4. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 №190-ФЗ (ред. от 21.10.2013).

УДК 328

## РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АСПЕКТЕ ПРИОРИТЕТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

© В.В. Пешков<sup>1</sup>, Д.А. Воронов<sup>2</sup>, К.С. Просвирин<sup>3</sup>

Иркутский государственный технический университет,  
664074, Россия, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83.

Рассмотрены вопросы повышения эффективности использования земельных ресурсов для целей реализации инвестиционно-строительных проектов. Показано, что для реализации указанной цели необходима концепция эффективности управления и распоряжения землями. Отмечается необходимость повышения инвестиционной привлекательности земельных ресурсов.

Библиогр. 6 назв.

*Ключевые слова:* земельные ресурсы; инновационное развитие территорий; концепция; инвестиционно-строительный проект; инвестиционная привлекательность.

## LAND REGULATION IN TERMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT PRIORITIES OF REGIONS

V.V. Peshkov, D.A. Voronov, K.S. Prosvirin

Irkutsk State Technical University,  
83 Lermontov St., Irkutsk, 664074, Russia.

<sup>1</sup>Пешков Виталий Владимирович, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экспертизы и управления недвижимостью, e-mail: pvv@istu.edu

Peshkov Vitaly, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Real Estate Expertise and Management, e-mail: pvv@istu.edu

<sup>2</sup>Воронов Денис Александрович, аспирант, e-mail: expertiza@istu.edu  
Voronov Denis, Postgraduate, e-mail: expertiza@istu.edu

<sup>3</sup>Просвирин Кирилл Сергеевич, аспирант, e-mail: expertiza@istu.edu  
Prosvirin Kirill, Postgraduate, e-mail: expertiza@istu.edu