



# Недвижимость, КОТОРАЯ ВАС РАЗОРЯЕТ



**Ирина Александровна Зайцева**  
**Недвижимость,**  
**которая вас разоряет**  
**Серия «Опасности,**  
**которые вас подстерегают»**

*Текст предоставлен издательством «Вече»*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=164407](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=164407)*

*Недвижимость, которая вас разоряет: Вече; Москва; 2007*

*ISBN 978-5-9533-2499-1*

### **Аннотация**

Основное назначение данной книги – познакомить читателя с особенностями рынка недвижимости, правами на недвижимость и правилами сделок с ней, а также предостеречь от возможных ошибок при совершении данных сделок. Рынок недвижимости оперирует крупными денежными средствами, поэтому сделки с его объектами привлекают внимание мошенников и аферистов. Из данной книги вы узнаете об основных способах мошенничества, что позволит вам рационально оценивать ситуацию и быть уверенных, что сделка будет иметь благоприятный исход.

# Содержание

|   |    |
|---|----|
| Введение                                    | 4  |
| 1. Рынок недвижимости и его особенности     | 7  |
| Классификация объектов недвижимости         | 9  |
| Права на недвижимость                       | 12 |
| Рынок аренды                                | 14 |
| Рынок земли                                 | 16 |
| Определение цены на объект недвижимости     | 18 |
| Первичный и вторичный рынки<br>недвижимости | 21 |
| Оценка недвижимости                         | 24 |
| Основные подходы к оценке                   | 27 |
| Конец ознакомительного фрагмента.           | 31 |

# Ирина Зайцева

## Недвижимость, которая вас разоряет

### Введение

Интерес россиян к покупке недвижимости постоянно растет, и соответственно увеличивается спрос на информацию о рынке недвижимого имущества. В настоящее время цены на недвижимость повышаются, в результате чего люди покупают квартиры и дома с целью получения дохода от последующей продажи недвижимости. Не вызывает сомнений тот факт, что приобретя квартиру сейчас, через 3–4 года можно продать ее значительно дороже. Это касается как первичного, так и вторичного жилья.

Приобрести жилую недвижимость можно различными способами: купить, вступить в жилищно-строительный кооператив, взять ипотечный кредит, а также получить в качестве дара. Выбор того или иного способа зависит от ваших предпочтений и материальных возможностей.

Для тех, у кого нет возможности использовать один из вышеперечисленных вариантов существует альтернатива – аренда жилья.

Однако для того, чтобы совершать сделки с недвижимостью, необходимо знать основные законы функционирования рынка недвижимости, особенности его объектов, разницу между первичным и вторичным рынками недвижимости и т. д.

Ни одна сделка, связанная с недвижимым имуществом, не обходится без профессионалов. Это нотариусы, оценщики, риелторы, члены жилищно-строительных кооперативов и т. д.

Об особенностях, плюсах и минусах, а также опасностях сделок с недвижимостью, с которыми может столкнуться каждый, вам расскажет наша новая книга. В ней подробно описаны особенности рынка недвижимости, представлена информация о различных сделках с жильем и операциях, сопровождающих данные сделки.

Операции купли-продажи в большинстве случаев предполагают работу с риелторами, которые зачастую не отличаются добросовестным отношением к делу. В главе «Услуги риелторов: приемы обмана покупателя» вы найдете информацию о том, как нужно подходить к выбору агента по недвижимости, какими качествами должен обладать настоящий специалист, а также о современных приемах введения покупателя в заблуждение.

В книге содержатся полезные советы о том, как не стать жертвой мошенников при покупке, продаже или аренде жилой недвижимости. Кроме того, в последнем разделе кни-

ги приведена информация о правилах ликвидации фирмы, имущественных спорах, налогообложении при аренде, переводе жилого фонда в нежилой, перепланировке квартиры, а также о возможных проблемах с соседями и способах их разрешения.

# 1. Рынок недвижимости и его особенности



**Рынок недвижимости представляет собой один из фундаментальных элементов экономической системы любого государства. Во все времена известные экономисты, философы и политические деятели исследовали его законы, а также влияние на развитие общества.**

Несомненно особое значение имеет рынок недвижимости в динамике функционирующей рыночной системы. Поступления от операций, связанных с недвижимостью, а также налоги на недвижимость формируют большую часть доходов. Помимо этого, в процессе развития рынка недвижимости создается колоссальное количество рабочих мест, что влечет за собой рост занятости и, соответственно, улучшение социального положения населения государства.

Инвестиции рынка недвижимости оказывают непосредственное влияние на динамику финансового рынка, что дает основание рассматривать рынок недвижимости как часть финансового рынка.

Поэтому для того чтобы проводить те или иные операции с недвижимостью, будь то покупка или продажа квартиры, оформление кредита или другие финансовые сделки, необходимо знать законы функционирования рынка недвижимости и основные его составляющие. Начнем разговор с объектов недвижимости и их классификации.

# Классификация объектов недвижимости

Многообразие объектов недвижимости, их качественные и количественные различия позволяют разделить их на несколько групп. В зависимости от цели использования выделяют жилую и приносящую доход недвижимость. В понятие жилой недвижимости входят объекты, удовлетворяющие потребность в жилье. Приносящая доход недвижимость – это объекты, удовлетворяющие потребность в получении постоянного денежного дохода от ее использования. Следует отметить, что нередко объект недвижимости выступает как в первом, так и во втором качестве, например при сдаче собственником квартиры в аренду. Таким образом, недвижимость приносит доход собственнику и удовлетворяет потребность в жилье съемщику.

В соответствии с функциональным показателем все объекты недвижимости разделяют на жилые и нежилые. По признаку территориального расположения выделяют городскую, пригородную и загородную недвижимость, а по признаку объема – малоэтажное, многоэтажное, блокированное, а также индивидуальное жилье.

Нежилую недвижимость разделяют на коммерческую (склады, офисные помещения, театры, гостиницы и т. д.), промышленную (фабрики, заводы и т. д.), сельскохозяйственной

ственную (пастбища, посевные наделы и т. д.), недвижимость специального назначения (аэропорты, парки, кладбища, дороги и т. д.).

Помимо перечисленных признаков, недвижимость классифицируют по следующим принципам:

- географический принцип (локальность недвижимости);
- цена;
- качество объекта (новые здания и улучшенная недвижимость рассматриваются на рынке недвижимости иначе, чем недвижимость низкого качества);
- инвестиционная привлекательность (степень риска);
- виды прав на собственность (недвижимость в собственности, аренде или под залогом).

Исходя из классификации объектов недвижимости можно выделить субрынки, входящие в состав рынка недвижимости. В качестве объектов этих субрынков выступает недвижимость, соответствующая тому или иному признаку. Итак, в состав рынка недвижимости входят:

- рынок земельных участков;
- рынок жилья;
- рынок нежилых помещений;
- рынок промышленной недвижимости;
- рынок недвижимости специального назначения.

Наибольший интерес, разумеется, вызывает рынок жилья. Его объектом выступает не инвестиционный, а потребитель-

ский товар. Иными словами, жилье предназначено не для получения прибыли от вложений в него. Правда, в последние 10 лет в России квартиры используются в инвестиционных целях (для последующей перепродажи в условиях роста цен), однако это скорее исключение, чем правило.

Другими особенностями рынка недвижимости являются индивидуальность сделок и необходимость их государственной регистрации. В связи с этим рынок недвижимости характеризуется большим количеством участников – субъектов, которые относятся к двум уровням в соответствии с отношением к объекту недвижимости.

Субъекты первого уровня – продавцы и покупатели недвижимости (лица, непосредственно заинтересованные в объекте).

Субъекты второго уровня – посредники, сопровождающие сделку (оценочные и страховые компании, агентства недвижимости и т. д.).

Под сделками подразумеваются операции по купле-продаже, наследованию, дарению, мене и обмену, аренде и ренте недвижимого имущества.

# Права на недвижимость

Недвижимая собственность характеризуется не только физическими составляющими, но и юридическими правами, касающимися физических составляющих. Необходимость наличия различных прав на недвижимость обусловлена тем, что таким образом недвижимость функционирует и рассматривается в нескольких сферах. Под правом собственности на недвижимость понимается полномочие лица на владение, использование и распоряжение имуществом по собственному желанию. Благодаря полномочиям собственник может проводить различные операции с недвижимостью, например сдать в аренду другому лицу. Следует отметить, что платежи в виде арендной платы, получаемые владельцем недвижимости от другого лица, представляют собой его дополнительный доход, а также формируют определенный объем капитала для инвестиций, в том числе и в сферу недвижимости.

Права на объекты недвижимости классифицируются как гражданские, их осуществление и защита осуществляется Гражданским кодексом Российской Федерации. Основные положения данной регламентации изложены в главе 2 ГК РФ (ст. 8–16).

Следует учитывать, что государственная регистрация обязательна не только в случае с самими правами на недвижимость, но также с юридическими фактами, подтверждаю-

щими возникновение, переход и прекращение данных прав. При этом сделки как таковые не могут выступать документальным основанием для государственной регистрации. Поэтому предусмотрены договоры – соглашения об установлении, изменении и прекращении гражданских прав на недвижимость. Исключением являются только юридические факты, возникающие не из договоров.

# Рынок аренды

Операции на рынке аренды, как и в сфере жилой недвижимости, занимают значительное место в общем объеме операций на рынке недвижимости. Характерной особенностью рынка аренды является гибкость спроса и предложения, что обусловлено тем, что товар на рынке аренды не соответствует определению товара на рынке недвижимости в некоторых его особенностях. Кроме того, рынок аренды является наиболее конкурентным из всех рынков, формирующих национальный рынок недвижимости.

Особенности рынка аренды:

- объект арендных отношений в сфере недвижимости в большей степени является инвестиционным товаром, чем потребительским. Иными словами, средства, получаемые от сдачи имущества в аренду, не уходят с рынка, а инвестируются на обновление имущества для улучшения его потребительских свойств. В частности это касается рынка коммерческой недвижимости;

В Российской Федерации рынок недвижимости начал формироваться после принятия Закона о собственности в СССР (1990 г.), признавшего понятие о частной собственности. До этого момента имели место частные взаимоотношения, связанные с объектами недвижимости, находящимися

в собственности государства. Становление рынка недвижимости как сектора национальной экономики в России произошло лишь через несколько лет после начала его формирования.

- объект аренды характеризуется делимостью, что позволяет представлять на рынке его любую часть, дробя объект по метражу;

- высокая динамика спроса (субъекты рынка аренды при принятии решений больше ориентируются на рыночную конъюнктуру, чем на собственные предпочтения);

- рынок аренды менее подвержен государственному регулированию, чем рынок недвижимости в собственности;

- рынок аренды характеризуется большей гибкостью предложения, поскольку при повышении спроса предложение может быть оперативно увеличено за счет объектов на рынке недвижимости в собственности;

- объекты аренды обладают более высокой ликвидностью, поскольку совершение операций на рынке аренды связано с меньшим количеством формальных процедур, чем при передаче недвижимости в собственность.

# Рынок земли

Рынок земельных участков, как и другие рынки в составе рынка недвижимости, связан с двумя субъектами – собственниками и арендаторами. Один из них является владельцем земли и имеет право уступить другому (будущему собственнику) право владения и распоряжения за компенсацию в соответствии с договоренностью и нормативно-правовыми государственными регуляторами перехода земельной собственности от одного владельца к другому.

Объекты земельного рынка – земельные участки, в отношении которых осуществляются сделки. Данные участки различаются по функциональному назначению и распределяются в соответствии со своим назначением в различные категории. Следует отметить, что каждый земельный участок может быть многофункциональным, например служить в качестве жилья, участка для размещения хозяйственных построек, природоохранного и оздоровительного использования и т. д. Для продавца функциональное назначение продаваемого участка имеет значение с точки зрения запрашиваемой цены. Для покупателя функциональное назначение участка важно также с точки зрения цены и процедуры оформления документов на землю.

Рыночная стоимость земельных участков определяется выгодностью места их расположения. Разумеется, земельные

участки не перемещаемы в пространстве, однако изменяется хозяйственное обустройство вокруг них, что отражается на хозяйственной ценности земель в худшую или, напротив, в лучшую сторону.

Развитие земельного рынка неразрывно связано с его инфраструктурой – чем шире инфраструктура, тем более развитым считается рынок. Инфраструктура земельного рынка включает в себя торги, конкурсы, аукционы, ипотечно-земельное кредитование, финансовое страхование предпринимательских рисков, систему градостроительного и земельного кадастров, налоговую систему, предусматривающую земельные платежи за использование прав земельной собственности, консалтинговые и юридические службы для продавцов и покупателей, а также развитую систему оценочной и риелторской структур.

Высокая стоимость объектов недвижимости объясняется затратами на их создание, поддержание и реализацию, а также большим количеством организационных мероприятий, необходимых на каждом из перечисленных этапов.оборот недвижимости оказывает большое влияние на объемы текущего потребления, т. к. для приобретения товара на рынке недвижимости требуется наличие значительного капитала. Следует отметить, что именно эта особенность позволяет использовать объекты недвижимости в качестве объектов инвестиций.

# Определение цены на объект недвижимости

Согласно экономической теории, даже незначительные изменения основных параметров рынка сразу должны отражаться на цене. Применительно к рынку недвижимости это означает, что в случае изменения стоимости объекта недвижимости должна измениться и его цена. Однако схема формирования цен и динамика рынка недвижимости опровергают это утверждение.

Цена объекта недвижимости представляет собой сумму денежных средств, которую готов заплатить покупатель или получить продавец за объект недвижимости, учитывая его стоимость, а также цены предыдущих сделок. Таким образом, в соответствии с денежной оценкой объекта недвижимости продавцом или покупателем, на рынке формируются цена предложения и цена спроса. До тех пор пока продавец и покупатель не договорятся о цене, по которой объект будет продан, цены спроса и предложения будут оставаться неравновесными. Равновесная цена, или цена сделки, представляет собой вариант, при котором продавец и покупатель удовлетворены существующей ценой и согласны на совершение сделки.

По причине уникальности и стационарности объектов на рынке недвижимости этот рынок крайне редко достигает

равновесия спроса и предложения. Как правило, общее равновесие на рынке недвижимости складывается в результате равновесных цен конкретных операций, которые в большинстве случаев различаются в разных сделках. Существует понятие «ценовой лаг» – интервал цен, в котором выставленный товар может заинтересовать своего покупателя. Ценовой лаг является одной из характерных особенностей рынка недвижимости.

Существенное значение на рынке недвижимости имеют такие понятия, как позиционирование и изменение ликвидности. Период времени, в течение которого объект недвижимости находится на рынке (с момента выставления продавцом на продажу до момента оплаты покупателем и оформления соответствующих документов) называется временем позиционирования. Данное понятие учитывается при определении степени ликвидности объектов недвижимости в конкретный момент времени. Иными словами, насколько быстро объект недвижимости может быть продан.

Время позиционирования объектов на рынке недвижимости тесно связано с общим состоянием экономики, которое характеризуется показателями финансового рынка и благосостояния населения (изменение личного дохода и занятости). В случае благоприятного изменения экономических показателей, например при росте процентной ставки, продавцы не снижают цены на продаваемые объекты. В результате увеличивается время позиционирования на рынке и со-

кращается количество осуществляемых сделок. Иными словами, снижается ликвидность объектов недвижимости. Противоположная ситуация характеризуется плавным ростом цен, сокращением срока позиционирования и, соответственно, ростом ликвидности объектов.

Спрос на объекты недвижимости подчиняется законам функционирования рыночной экономики и находится в обратной зависимости от цены: чем выше цена, тем ниже спрос на недвижимость. Предложение недвижимости в краткосрочном периоде не является гибким, т. е. количество выставленных на продажу объектов недвижимости остается неизменным при изменении цен.

Вследствие инерционности рынка недвижимости удается избежать резких колебаний спроса и предложения.

# Первичный и вторичный рынки недвижимости

Мы уже говорили о характерных особенностях рынка недвижимости и отмечали необходимость государственной регистрации сделок. Здесь возникает закономерный вопрос: различаются ли объекты недвижимости, права на один из которых регистрируются впервые, а права на другой переоформляются с одного собственника на другого?

Формальной разницы нет, поскольку количество процедур регистрации никак не влияет на качественные характеристики объекта. Разница заключается лишь в том, что впервые проходящий процедуру регистрации объект недвижимости является представителем первичного рынка недвижимости, а объект, находящийся к моменту регистрации в чьей-либо собственности, представляет вторичный рынок недвижимости.

Итак, первичный рынок недвижимости – рынок, объектами которого являются вновь созданные или впервые представленные для продажи объекты недвижимости. Вторичный рынок недвижимости – рынок, на котором представлены объекты, ранее зарегистрированные в Едином государственном реестре учреждений юстиции.

Доля первичного и вторичного рынков недвижимости в структуре рынка определяется степенью активности инве-

стиционно-строительной политики, ведущейся в конкретном регионе. Как правило, цены вторичного рынка превышают цены первичного на 10–30%. Однако в случае если имеет место дефицит объектов с определенными характеристиками, их цена на первичном рынке может превышать цены на аналогичные объекты вторичного рынка. Кроме того, необходимость дополнительных инвестиций в только что построенный объект (ремонт, подключение телефона и т. д.) приводит к повышению стоимости таких объектов по сравнению с аналогичными объектами на вторичном рынке.

Поэтому невозможно сделать вывод, какой из рынков является наиболее предпочтительным. В данном случае все определяется предпочтениями потенциальных покупателей. Что касается рынка жилья, одним важна престижность объекта, другим – возможность быстрого переезда в купленную квартиру, третьим – возможность планировки квартиры по собственному желанию. В соответствии с этими критериями выбирается первичный или вторичный рынок недвижимости.

Следует отметить, что первичный и вторичный рынки недвижимости находятся в тесной взаимосвязи. Если на одном из рынков наблюдается кризис, это не может не отразиться на другом. Например, в случае риска недостройки новых объектов или переноса срока их сдачи, покупатель будет выбирать необходимый объект недвижимости на вторичном рынке. В результате возрастет количество операций на вто-

ричном рынке, и рост спроса будет сопровождаться ростом цен. Застройщики в свою очередь начнут предлагать потенциальным покупателям более выгодные условия, что вызовет отток покупателей со вторичного рынка недвижимости и будет сопровождаться снижением цен. В том случае, если подобные колебания цен не будут сопровождаться кризисными явлениями в других отраслях экономики, баланс спроса и предложения на первичном и вторичном рынках недвижимости будет восстановлен.

# Оценка недвижимости

Товарно-денежные отношения развивались и совершенствовались одновременно с развитием общества. Наряду с ними развивалась и оценка, постепенно становясь неотъемлемой составляющей бизнеса. Нет ничего удивительно в том, что на определенном этапе развития человечества оценка сформировалась в качестве самостоятельной области и потребовала научного подхода и связанных с ним теоретической базы, специальных методик и норм с целью их дальнейшего применения на практике.

Причиной возникновения оценки как направления рыночной инфраструктуры можно считать необходимость разрешения имущественных споров, стороны которых для определения объективной оценки имущества привлекали независимых ценовых арбитров. В результате спрос породил предложение и постепенно оценка стала развиваться не только как прикладная отрасль рыночной инфраструктуры, но и как научное направление экономической науки. Со временем были разработаны методологические подходы, усовершенствована теория, появились научные труды на тему оценки. В настоящее время профессия квалифицированных экспертов-оценщиков по престижности приравнивается к профессиям адвоката, финансового консультанта и т. д.

Ни для кого не является секретом то, что

человеческий мозг занимается оценкой постоянно. Процесс оценки сопровождает события, явления, возможности, качества, количества и т. д. Дело в том, что вся жизнедеятельность человека непосредственно связана со сбором информации и ее адекватной или неадекватной оценкой. Профессиональная оценка производится по тем же принципам: оценщик собирает необходимую информацию по какому-либо вопросу и предоставляет ее заказчику, а последний в соответствии с этой информацией принимает решение.

Изменение стоимости недвижимости определяет ряд факторов, проявляющихся на различных стадиях процесса оценки. Все факторы, оказывающие влияние на стоимость недвижимости, различаются в соответствии с отношением к различным иерархическим уровням.

К первому уровню относятся влияния результатов взаимодействия четырех основных факторов: социальных, экономических, физических и политических. На этом уровне анализируются факторы общего характера, не связанные с объектом недвижимости и не зависящие от него, но оказывающие косвенное влияние на процессы, происходящие на рынке, а соответственно, на объект оценки.

Факторы второго уровня являются локальными (в масштабе города или отдельного района). На данном уровне оценке подвергаются месторасположение объекта, его физические характеристики, условия продаж, временные факторы и условия финансирования. Эта группа факторов непо-

средственно связана с оцениваемым объектом и совершаемыми с ним сделками.

На третьем уровне находятся факторы, связанные с объектом недвижимости и обусловленные его характеристиками. В данном случае оцениваются архитектурно-строительные и финансово-эксплуатационные факторы.

Следует отметить, что влияние факторов может происходить сразу на нескольких уровнях. Все факторы учитываются последовательно, в соответствии со степенью детализации оценки, а также вида оцениваемой стоимости.

# Основные подходы к оценке

Выделяют три основных подхода к оценке: доходный, затратный и рыночный. Последний бывает сравнительным или сопоставительным. Это не удивительно, ведь участники рыночных отношений должны знать как рыночную стоимость товара, так и величину средств, затраченных на его создание. Необходимо учитывать, что именно разница между затратами на создание товара и его стоимостью содержит наиболее важную информацию, необходимую для принятия решения. В случае если эта разность отрицательная, участник рыночных отношений разоряется. В данном случае следует выяснить причины и принять соответствующее решение (снизить издержки или повысить рыночную привлекательность своего товара и его цены).

Разумеется, прежде чем приобрести или, наоборот, продать объект недвижимости, необходимо провести аналогичные маркетинговые исследования, что позволит детально проанализировать объем предполагаемых затрат. В таких случаях, как правило, привлекаются данные об аналогичных объектах и сделках с ними. Такой метод анализа позволяет продавцу и покупателю не ошибиться в цене.

Разумеется, на практике операции по оценке недвижимости являются более сложными. Наряду с перечисленными методами, оценщики учитывают множество особенностей,

имеющихся у каждого отдельного объекта недвижимости. В большинстве случаев подходы к оценке недвижимости используются не в чистом виде, а в наиболее приемлемой комбинации.

## *Доходный подход*

В настоящее время для принятия решения о соответствии стоимости того или иного объекта недвижимости определенным критериям необходимо рассчитывать будущие доходы и другие преимущества от владения, использования и распоряжения данным объектом.

Согласно статистике, из-за высокой стоимости жилья только 5% российских граждан могут позволить себе приобрести квартиру и сразу оплатить ее полную стоимость.

Применяя доходный подход, оценщики анализируют в первую очередь возможность получения собственником недвижимости определенного дохода от ее эксплуатации в течение некоторого времени, а также возможность ее последующей продажи.

С целью оценки стоимости любой доходной недвижимости в большинстве случаев используется техника капитализации доходов (ренды). Данная техника реализуется несколькими способами. Методом прямой капитализации с учетом данных о характеристиках потока доходов и ставки их ка-

питализации с учетом возможных рисков определяется стоимость объекта. Для приведения потоков будущих доходов и затрат, распределенных во времени определенным образом, к начальному моменту используется техника дисконтирования. В итоге получается оценка текущей стоимости «чистого» денежного потока. Именно она и приравнивается к стоимости объекта.

Следует отметить, что метод прямой капитализации предпочтительнее применять к объектам, приносящим доход с предсказуемыми суммами, описываемыми линейной моделью будущих доходов и расходов. Во всех остальных случаях лучше использовать более сложные методы анализа дисконтированных денежных потоков. Предполагаемые доходы от недвижимости делят на два типа: доходы от эксплуатационной деятельности собственника объекта и доходы от его продажи в будущем (реверсия).

### ***Затратный подход***

При оценке с использованием затратного подхода складываются стоимости земельного участка и его индивидуальных улучшений (включая улучшения макроуровня). Итоговое значение стоимости конкретного земельного участка оценивается отдельно.

Затратный подход к оценке объектов недвижимости включает в себя следующие составляющие:

- анализ характеристик урбанизированной среды применительно к данному земельному участку;
- определение стоимости земельного участка;
- определение восстановительной стоимости или стоимости замещения расположенных на оцениваемом земельном участке зданий и сооружений;
- определение величины накопленного износа зданий и сооружений;
- определение общей рыночной стоимости земельного комплекса как суммы стоимости земельного участка и восстановительной стоимости или стоимости замещения расположенных на нем сооружений с учетом их накопленного износа.

Затратный подход является необходимой составляющей анализа и оценки объектов нового строительства или реконструкции зданий и сооружений, расположенных на земельном участке. Кроме того, затратный подход достаточно эффективен при оценке для налогообложения, а также выявления сверхдоходов при использовании коммерческой недвижимости. Его часто применяют в процессе оценки земельно-имущественных комплексов для страхования, оценки стихийных бедствий и при оценке специальных сооружений и зданий.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.