



# ЛИКВИДНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ

**НЕДВИЖИМОСТЬ** – это земля все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых невозможно без несоразмерного ущерба их назначению, в том числе:



**Земельные участки** 

**Участки недр** 

**Водные объекты** 

**Леса** 

**Многолетние насаждения** 

**Здания** 

**Сооружения** 

**НЕДВИЖИМОСТЬ** – это товар особого рода, это наиболее фундаментальный и долговечный товар, удовлетворяющий сложную потребность потребителей.

**Недвижимость как товар имеет следующие особенности:**

- ✓ Фундаментальность
- ✓ Уникальность и неповторимость
- ✓ Стационарность
- ✓ Длительность создания и долговечность
- ✓ Удовлетворение сложных потребностей потребителей



**НЕДВИЖИМОСТЬ**

ЖИЛОЙ ФОНД

НЕЖИЛОЙ ФОНД

ЗЕМЛЯ

## НАЛОГОВАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ: 4 категории недвижимости

КОММЕРЧЕСКАЯ

ЛИЧНАЯ ЖИЛАЯ  
СОБСТВЕННОСТЬ

ДЛЯ ПРОДАЖИ КАК  
ТОВАР

ОБЪЕКТЫ  
ИНВЕСТИЦИЙ

**РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ** – это совокупность сделок с недвижимостью, потока информации, касающейся таких сделок, а также операций по развитию управления и финансирования недвижимости в условиях господства рыночных отношений.



## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

1. Специфический характер оборота недвижимости.
2. Спрос и предложение несбалансированны.
3. Формирование цены происходит в результате взаимодействия ограниченного количества продавцов и покупателей на региональном рынке.
4. Ограниченная информация о рынке.
5. Это менее современный рынок по сравнению с другими секторами рыночной экономики.



# Определение ликвидности

*Почему в некоторых случаях квартиры, выставленные на продажу, буквально улетают, а в некоторых – наоборот, залеживаются. **Все дело в ликвидности продаваемого товара:** от того, насколько он окажется привлекательным для потребителя, и будет зависеть, как скоро он окажется продан.*

**ЛИКВИДНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ** – это возможность ее обращения в деньги. Ликвидность обратно пропорциональна времени, которое требуется для продажи: чем меньше срок, в течение которого продается квартира, тем выше ее ликвидность.

*В целом жилье считается ликвидным активом: спрос на него есть всегда, даже при проблемах в экономике. **Но не все жилье одинаково ликвидно:** некоторые объекты даже по вполне рыночным ценам продаются за пару недель, а другие ждут покупателя месяцами и годами, причем даже снижение цены помогает далеко не всегда.*

**ЛИКВИДНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ** – это показатель, который характеризует, насколько легко может быть продан объект в случае необходимости, а так же получит ли выгоду продавец, или столкнется с убытками.



Сегодня средний срок экспозиции объекта на рынке составляет от 2 до 4 месяцев и зависит от спроса и предложения на рынке

## НА СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ВЛИЯЮТ:



- Уровень и динамика доходов населения
- Дифференциация населения по уровню доходов
- Состояние экономики страны и отдельных субъектов хозяйствования
- Доступность финансовых и кредитных ресурсов
- Уровень развития ипотечного кредитования
- Установившиеся цены на рынке недвижимости
- Степень риска инвестиций в недвижимость
- Стоимость строительства
- Налоговый режим
- Условия окружающей среды

**ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ** – это операция по определению стоимости объекта. Необходима для:

- Осуществления купли-продажи**
- Аренды**
- Переоценки**
- Начисления амортизации**
- Определения налогооблагаемой базы**
- Страхования**
- Ипотечного кредитования**
- Осуществления приватизации**
- Привлечения иностранных инвестиций**



**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ** — это подход к оценке недвижимости, основанный на использовании цен на аналогичные объекты в качестве основной переменной с последующим использованием поправочных коэффициентов, учитывающих особенности недвижимости.

**КОНЦЕПЦИЯ** – ни один покупатель не должен заплатить за объект недвижимости больше, чем за аналогичный объект, обладающий такими же свойствами.



- \* достаточно прост в применении и даёт надежные результаты;
- \* в итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей;
- \* в ценах продаж отражается инфляция и изменение финансовых условий.



- \* сложность сбора информации о практических ценах продаж;
- \* зависимость от активности и стабильности рынка;
- \* различия продаж.



**ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ** — это совокупность методов оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки с учетом накопленного износа.

**КОНЦЕПЦИЯ** – покупатель не заплатит за готовый объект больше, чем за создание объекта аналогичной стоимости.

**Затратный подход является наиболее надежным и целесообразным при:**



- \* анализе наилучшего и наиболее эффективного земельного участка;
- \* оценке объектов на малоактивных рынках;
- \* оценке для целей страхования и налогообложения;
- \* экономическом анализе нового строительства.



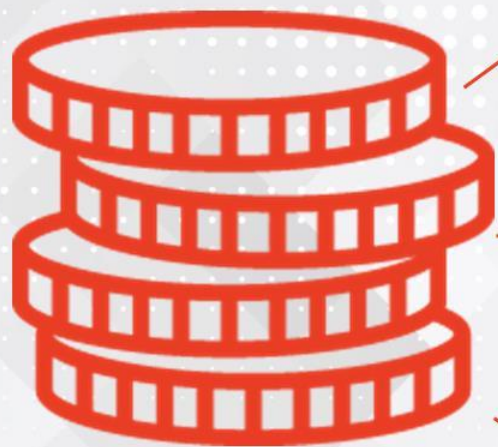
- \* затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости;
- \* отдельная оценка земельного участка от строений;
- \* несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же объекта.

**ДОХОДНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ** основан на том, что стоимость недвижимости, в которую вложен капитал, должна соответствовать текущей оценке качества и количества дохода, который эта недвижимость способна принести.



## ОСНОВНОЙ ПРЕДПОСЫЛКОЙ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ

таким подходом является сдача  
в аренду объекта недвижимости.



**ОЖИДАЕМАЯ**

**РЫНОЧНАЯ**

**ЛИКВИДНАЯ**



Ожидаемая цена

— цена, которую хочет покупатель не опираясь на рыночную реальность.

## Как в большинстве случаев оценивают свои Квартиры?

### *Вариант №1*

Цена того, что покупаем + сумма доплаты = **СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ**

### *Вариант №2*

За сколько купил + сколько потратил на ремонт + прибыль + на торг = **СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ**

### *Вариант №3*

Мониторинг рынка: Сравниваем цены на Авито и узнаем у соседей кто за сколько продавал + торг + % риэлтора = **СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ**

Ожидаемая цена

— цена, которую хочет покупатель не опираясь на рыночную реальность.

**РОЖДАЕТСЯ ЦЕНА, ТА ЦЕНА КОТОРУЮ МЫ ХОТИМ...  
НО НЕ ТА КОТОРУЮ ДАЕТ РЫНОК!**

**90%** продавцов выходят с завышенной ценой.

Значительное завышение цены на **10-15%** =  
**200.000 – 300.000** р. ( в среднем ценовом сегменте).

*Как оценивают стоимость квартиры Профессионалы?*

## Рыночная цена



Это наиболее вероятная цена, которая может быть установлена на оцениваемый объект недвижимости в условиях конкуренции, когда продавец и покупатель свободны в своих действиях, имеют полную информацию об объекте, условиях сделки и ситуации на рынке.



## Ликвидная цена

**Ликвидационная стоимость** – это та цена, по которой недвижимость будет реализована за короткое время, в срок, меньше обычного срока экспозиции, других подобных объектов, без дополнительных усилий.

**ОНА ВСЕГДА НИЖЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ.**

Отклонение от рынка составляет **3-10%** в меньшую сторону – этого достаточно, что бы привлечь внимание покупателя и быстро продать объект.

## ЦЕНА – самый главный показатель ликвидности



**Местоположение и Инфраструктура – 50%** стоимости  
Школы, сады, магазины, транспортные развязки и т.д.

**Техническое состояние дома и квартиры – 40%** стоимости



- Год постройки
- Материал стен
- Планировка (перепланировка)
- Площадь кухни, комнат и других помещений
- Этаж
- Расположение на этаже
- Наличие балкона/лоджии
- Коммуникации
- Аварийность
- Состояние подъезда и общей домовоей территории





## Ремонт – 10% стоимости

1. Какой бы хороший ремонт ни был, собственник делал его на свой вкус, который может отличаться от вкуса потенциальных покупателей.
2. Ремонт может быть сделан из очень дорогих материалов и за высокую стоимость работ, учитывать это в стоимости квартиры нельзя
3. Скорее всего, ремонт этот был сделан несколько лет назад, поэтому спустя еще несколько лет новым собственникам вновь потребуется ремонт.
4. Выбирая квартиру, покупатели обращают внимание на сам дом, подъезд, район, вид из окон и так далее.
5. Покупателям не важно, сколько стоят обои или кафель, дизайнерские они или нет, сколько сотен тысяч ушло на кухню.
6. Важно, чтобы квартира была "чистая и ухоженная". В корне неверная позиция собственников - к стоимости квадратных метров квартиры прибавлять сумму затрат на ремонт. Практика показала, что затраты на ремонт не окупаются при продаже.

*Черновая отделка* – 0 т.р. *Предчистовая отделка* – 1-2 т.р.

*Косметический ремонт* – 3-4 т.р. *Евроремонт* – 5-7 т.р.

*Дизайнерский ремонт* – 8-10 т.р.



**Документы.** Готовность документов, наличие обременений и т.д.



**Эксклюзивность объекта.**



# График продажи квартиры



# Соотношение срока экспозиции объекта и его стоимости

Ликвидность  
недвижимости

СРОК ЭКСПОЗИЦИИ	СТОИМОСТЬ
2-4 месяца	Рыночная цена
4-6 месяцев	Рыночная цена + 5-10%
6-12 месяцев	Рыночная цена + 11-15%
Не прогнозируется	Рыночная цена + от 15%
1 месяц	Рыночная цена – 3-10%
До 10 дней	Цена срочного выкупа – 25-50%

## КАК МЫ МОЖЕМ ПОВЛИЯТЬ НА ЛИКВИДНОСТЬ?

1. Определение «Правильной» стартовой стоимости объекта.
  2. Юридическая экспертиза, подготовка документов к продаже.
  3. Предпродажная подготовка.
- + **ЭКЛЮЗИВНЫЙ ДОГОВОР** на продажу объекта.



## БОЛЕЕ ТОЧНЫЕ МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ

### Проданные Квартыры



### Отталкиваться от кадастровой стоимости



Кадастровая стоимость показывает, сколько, по мнению государства, Ваша недвижимость стоит на рынке. Кадастровая и рыночная стоимость могут отличаться на **20-30%** и больше. КС учитывает престижность района, наличие инфраструктуры, а также месторасположение и планировку объекта.

**На итоговую цифру не влияет:** состояние рынка недвижимости, наличие в квартире сантехники и кондиционера, вид из окна и «свежесть» ремонта. Итоговое значение заносится в Государственный кадастр недвижимости.

**Оперируя данными методами, в итоге все равно необходимо делать сравнительный анализ относительно текущей ситуации на рынке.**

## МЕНЕЕ ТОЧНЫЕ МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ

**Сравнительный способ** – подбираем аналоги



**Убираем 20% сверху и 20% снизу** – средняя  
цена по предложениям



**Автоматический расчет** на [ioffepartners.ru](http://ioffepartners.ru)



## СТОИМОСТЬ КВАРТИР НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ.

- ✓ Районы города
- ✓ Типы домов
- ✓ Количество комнат/  
площадь
- ✓ Состояние
- ✓ Торг






## СТОИМОСТЬ КВАРТИР НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ.

Изменения стоимости в зависимости от этапов строительства.

- ✓ Проект
- ✓ Котлован
- ✓ 2-й этаж
- ✓ Возведение стен
- ✓ Отделочные работы
- ✓ Сдача дома



**Спасибо за внимание**

Иоффе   
&партнеры  
недвижимость