

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
(Финансовый университет)
Новороссийский филиал
Кафедра «Экономика, финансы и менеджмент»**

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Рынок недвижимости и тенденции его развития

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика
Направленность(профиль): Корпоративные финансы
Программа подготовки: академическая
Форма обучения: заочная
Квалификация (степень) выпускника: Бакалавр

Новороссийск 2018

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Рынок недвижимости и тенденции его развития» является дисциплиной по выбору студента образовательной программы по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль: «Корпоративные финансы».

Изучение дисциплины опирается на знания и умения, полученные ранее при освоении микроэкономики, математических методов в экономике, оценки стоимости бизнеса. Дисциплина предполагает знание основных дисциплин экономического цикла, а также успешное овладение основами экономической теории; инвестиционного, финансового и банковского менеджмента; экономико-математических и статистических методов; гражданского и финансового права, экономики природопользования, и др.

Необходимые входные знания и умения: знания: - основных дисциплин экономического цикла;

- основ экономической теории;

- основ инвестиционного, финансового и банковского менеджмента;

- методов экономико-математического моделирования и статистического анализа;

- гражданского и финансового права;

- экономики природопользования; умения:

- обосновывать методику исследования;

- осуществлять экономические расчеты в среде электронных таблиц.

2. Методические указания и порядок изучения дисциплины

Самостоятельная работа студентов

Продуктивность усвоения учебного материала во многом определяется интенсивностью и качеством самостоятельной работы студента. Самостоятельная работа предполагает формирование культуры умственного труда, самостоятельности и инициативы в поиске и приобретении знаний; закрепление знаний и навыков, полученных на всех видах учебных занятий; подготовку к предстоящим занятиям, экзамену; выполнению письменных работ (задач).

Самостоятельный труд развивает такие качества, как организованность, дисциплинированность, волю, упорство в достижении поставленной цели, вырабатывает умение анализировать факты и явления, учит самостоятельному мышлению, что приводит к развитию и созданию собственного мнения, своих взглядов. Умение работать самостоятельно необходимо не только для успешного усвоения содержания учебной программы, но и для дальнейшей творческой деятельности.

Основу самостоятельной работы студента составляет работа с учебной и научной литературой. Из опыта работы с книгой (текстом) следует определенная последовательность действий, которой целесообразно придерживаться.

Сначала прочитать весь текст в быстром темпе. Цель такого чтения заключается в том, чтобы создать общее представление об изучаемом (не запоминать, а понять общий смысл прочитанного). Затем прочитать вторично, более медленно, чтобы в ходе чтения понять и запомнить смысл каждой фразы, каждого положения и вопроса в целом.

Чтение приносит пользу и становится продуктивным, когда сопровождается записями. Это может быть составление плана прочитанного текста, тезисы или выписки, конспектирование и др.

Выбор вида записи зависит от характера изучаемого материала и целей работы с ним. Если содержание материала несложное, легко усваиваемое, можно ограничиться составлением плана.

Если материал содержит новую и трудно усваиваемую информацию, целесообразно его законспектировать. Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах.

План – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов.

План-конспект – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

Свободный конспект – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

Тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

В процессе изучения материала источника, составления конспекта нужно обязательно применять различные выделения, подзаголовки, создавая блочную структуру конспекта. Это делает конспект легко воспринимаемым, удобным для работы.

Подготовка к семинарскому (практическому) занятию включает

2 этапа:

1й – организационный;

2й - закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

- уяснение задания на самостоятельную работу;
- подбор рекомендованной литературы;
- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует, и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале занятия студенты под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные

явления и факты. В процессе творческого обсуждения и дискуссии вырабатываются умения и навыки использовать приобретенные знания для решения практических задач.

К формам самостоятельной работы относятся:

- работа с основной и дополнительной литературой в библиотеке и дома
- выполнение аудиторных и домашних контрольных работ;
- написание эссе, рефератов;
- подготовка к семинарским и практическим занятиям;
- тестирование;
- изучение нормативно-законодательных актов;
- подготовка презентаций по изучаемым темам.

Примерные вопросы и задачи для тестового задания

Методические указания по написанию эссе

Цели и задачи написания эссе

Целью написания эссе по дисциплине «Управление портфелем финансовых активов» является систематизация, закрепление и расширение знаний на основе критического осмысления и обобщения изученного в рамках аудиторных и самостоятельных занятий материала, а также освоение практических навыков письменного представления и аргументации своей точки зрения на предложенную тему.

При подготовке и написании эссе перед студентами ставятся следующие задачи:

- раскрыть предложенную тему путем приведения различных аргументов (тезисов), которые должны подкрепляться доказательствами и иллюстрироваться примерами;
- продемонстрировать способность вырабатывать собственное суждение по проблемным вопросам, касающимся профессиональной деятельности;
- осуществить анализ и отбор сведений и аргументов в поддержку выработанного суждения;
- продемонстрировать навыки делового письма и умение излагать мысли на бумаге.

Организационные вопросы подготовки и написания эссе

Список тем эссе предлагается студентам не позднее, чем за две недели до предполагаемой даты сдачи работы.

Студент выбирает тему эссе из предложенного преподавателем списка самостоятельно, исходя из своих интересов, возможностей и перспектив дальнейшей научной или практической деятельности.

Допускается выбор темы эссе, не содержащейся в списке тем, включенных в программу курса, но близкой к одной или нескольким из них по проблематике и уровню сложности.

Студент вправе, в рамках выбранной темы, предложить оригинальный заголовок и подзаголовок для своего эссе, а также - разбить работу на разделы, пронумеровать их или предложить для них оригинальные заголовки. В случае выбора студентом оригинального заголовка эссе оформляется следующим образом: в верхней части первого листа помещается надпись «Эссе на тему: ...»; ниже следует оригинальный заголовок эссе.

Работа должна быть сдана преподавателю на бумажном носителе в машинописном виде (распечатана на компьютере) не позднее назначенного им срока.

Эссе проверяется преподавателем, после чего выставляется оценка в соответствии с изложенными ниже критериями.

При возникновении конфликтных ситуаций проводится собеседование, в ходе которого студент должен ответить на вопросы преподавателя по поводу выбора темы эссе, характера ее освещения, текста самой работы, продемонстрировав тем самым определенную степень владения отраженным в эссе материалом. Если на собеседовании студент демонстрирует более высокий уровень понимания и раскрытия материала, чем при написании эссе, окончательная оценка может быть повышена.

Требования к формату работы

Эссе является творческой работой, демонстрирующей не столько владение конкретными методиками в рамках данной дисциплины, сколько умение сформировать и аргументировать свою точку зрения. Здесь не может быть неправильных ответов.

«Правильного» объема эссе не существует. Объем работы должен быть таким, чтобы раскрыть выбранную тему. Обычно это 5-7 страниц, максимально - 10. Эссе не предполагает прямого заимствования текста у других авторов!

Текст должен иметь титульный лист, в котором указаны тема эссе, предмет, ФИО автора, курс.

Критерии оценки эссе

При выставлении оценки за написание эссе учитываются следующие критерии:

- понимание проблематики в рамках выбранной темы;

	4	3	2	1	
Структура					
Эссе соответствует теме					Эссе не соответствует теме
Тема раскрыта достаточно полно					Тема раскрыта поверхностно
Аргументация					
Аргументы логически структурированы					Аргументы разбросаны, непоследовательны
Факты представлены точно					Много сомнительных или неточных фактов
Строгий критический анализ ключевых понятий (концепций)					Недостаточное использование ключевых понятий (концепций)
Самостоятельность					
Оригинально и творчески					Собственная точка зрения не выражена
Адекватное использование источников					Плагиат, списывание
Стиль					
Четко выраженный научный и/или публицистический стиль					Неуклюжее, стилистически невыдержанное письмо

Связанное, логическое изложение					Неструктурированный текст
Концентрированный текст					Излишние повторения
Оформление					
Четко, хорошо оформленная работа					Неопрятная и трудно читаемая работа
Разумный объем					Слишком длинная/короткая работа
Представление работы					
Грамматически правильные предложения					Много грамматических ошибок
Нет орфографических ошибок					Много орфографических ошибок
Эффективное использование фактов, схем, таблиц для подтверждения аргументов					Неэффективное использование фактов, схем, таблиц для подтверждения аргументов

- знание контекста, материала;
- степень самостоятельности студента;
- оригинальность рассуждений;
- умение анализировать чужую точку зрения и средства ее выражения;
- умение аргументировано излагать свою точку зрения;
- умение выстроить свой текст (композиция, логика);
- обоснованность даваемых в работе выводов и рекомендаций (если таковые имеются);
- богатство и точность языка;
- грамотность;
- единство стиля.

Оценивание эссе осуществляется по следующей схеме: работа оценивается по пятнадцати приведенным ниже признакам по четырехбалльной шкале («Да», «Скорее да, чем нет», «Скорее нет, чем да», «Нет»). Максимальная выраженность признака оценивается в 4 балла, минимальная - в 1 балл. Для получения оценки по 5-балльной шкале сумма баллов по всем признакам делится на 12 и округляется.

Таблица 2 – Критерии оценки эссе

Как писать эссе?

Структура работы

Приступая к написанию эссе, сначала обдумайте его структуру.

Тип структуры эссе определяется его тематикой, но не только. В рамках каждой темы можно использовать несколько типов структур.

Тезис и аргументы. Это традиционный тип структуры, который предполагает, что, выдвинув исходный тезис, вы будете приводить примеры для поддержки своей идеи. Такой подход является весьма распространенным и может использоваться при написании эссе почти на любую тему.

Структурная сегментация. Другой способ структурировать эссе - разбить его на озаглавленные сегменты, число которых будет соответствовать числу пунктов, которые вы планируете осветить. Такой подход часто применяется в случаях, когда выбранная тематика требует рассмотрения определенного количества примеров. Это метод освобождает автора от необходимости писать введение, заключение, думать над связующими звеньями между сегментами.

Хронологическая структура.

Для того чтобы было легче переходить от одного аргумента к другому, можно использовать хронологический порядок изложения событий. Соблюдение последовательности в рассмотрении событий поможет построить эссе. Но здесь есть одна опасность: вы можете написать эссе, которое будет читаться как вахтенный журнал корабля. Убедитесь в том, что фактор времени не затмит ту идею, которую вы стремитесь раскрыть в своем эссе. Вам нужно правильно передать свои мысли, а для этого необязательно останавливаться на всех последовательных подробностях.

Прямые ответы на прямые вопросы. Этот тип структуры обычно используется при написании эссе, в котором требуется ответить сразу на несколько вопросов в пределах одной темы.

Стилистические приемы

В рамках каждого эссе (или его сегмента) любой структуры можно использовать различные стилистические приемы.

Повествование. Эссе, написанное в повествовательном стиле, представляет собой обычный рассказ. Такое эссе может иметь любую структуру: часто последовательное (хронологическое) изложение событий также является повествованием. Однако в повествовательном эссе речь идет непосредственно о каком-либо событии (примером использования такого приема является тема «Разрешение этических конфликтов»). В тексте должны содержаться завязка, кульминация и развязка событий. Очень часто этот прием используется для того, чтобы сразу привлечь внимание читателя.

Описание. Его использование в эссе также является приемом повествовательного стиля, но описание апеллирует к чувствам аудитории, не прибегая к действиям. Нельзя сказать, что в описании отсутствует определенная структура, но выбор такого приема требует, чтобы изложение было основано на ярких, живых образах, а также чувствах и переживаниях. Независимо от того, насколько удачными являются образы, они гораздо лучше свидетельствуют о наличии у автора собственной точки зрения на проблему, чем множество деталей, качеств или характеристик.

Сравнение и противопоставление. Эссе, написанные с помощью сравнения или противопоставления различных фактов и положений, служат хорошей возможностью для авторов проявить аналитические способности.

Типичные ошибки, допускаемые при написании эссе

В отличие от тестов, эссе не предполагают заранее известных ответов. Написание эссе не ограничено по времени (в рамках срока, данного на подготовку этой работы), вы можете переписывать его, дополнять и сокращать много раз, а после этого попросить кого-то прочитать ваше эссе. Воспользуйтесь этими возможностями и постарайтесь избежать распространенных ошибок.

Разговорная речь. Избегайте употребления в эссе жаргона, шаблонных фраз, сокращения слов, чересчур легкомысленного тона. Язык, употребляемый при написании эссе, должен восприниматься серьезно.

Длинные фразы. Многие авторы думают, что чем длиннее предложение, тем лучше, поскольку это свидетельствует об «умности» студента. Это далеко не так. Для хорошего эссе совсем необязательно придумывать длинные предложения. На самом деле, короткие фразы более эффективны. Кроме того, использование слишком длинных сложноподчиненных предложений может навести преподавателя, который будет проверять эссе, на подозрения о списывании.

Лучше всего, когда в эссе длинные фразы чередуются с короткими. Попробуйте прочитать свое эссе вслух, делая паузы в конце предложений. Если одно предложение занимает целый абзац, или вам не хватает дыхания, чтобы произнести его целиком, следует разбить его на несколько частей.

Выбор слов. Не используйте сложные, редко употребляемые термины и слова из энциклопедий; особенно если вам самим не очень ясно их значение. Неправильное употребление таких слов не только ничего не добавляет к оценке эссе, но и наоборот, существенно ухудшает впечатление преподавателя о его авторе, поскольку выдает его некомпетентность в вопросах, о которых он пытается рассуждать.

Недостаточная проверка. Не ограничивайтесь лишь проверкой правописания. Перечитайте свое эссе и убедитесь в том, что там нет каких-либо двусмысленных выражений, неудачных оборотов, несущественных деталей, длинных перечислений и тому подобных дефектов стиля.

Независимо от того, какую тему эссе вы выбрали, по завершении работы над эссе, посмотрите на свою работу как на единое целое, перечитайте текст и сами себе ответьте на следующие вопросы.

Ответил ли я на заданный вопрос? Раскрыл ли вынесенную в заголовок тему?

Насколько понятно и точно я изложил свои мысли? Естественно ли звучит то, что я написал, нет ли где ошибок?

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ЭССЕ И РЕФЕРАТОВ

1. Особенности недвижимости как товара
2. Особенности недвижимости как объекта инвестирования
3. Виды прав собственности на объекты недвижимости
4. Понятие и виды сделок с недвижимостью
5. Налогообложение объектов недвижимости: современный порядок, льготы, переход на налогообложение единого объекта недвижимости
6. Риэлторская деятельность
7. Девелопмент недвижимости
8. Управление недвижимостью
9. Ипотека недвижимости
10. Особенности рынка недвижимости
11. Принципы сегментации рынка недвижимости
12. Методы анализа рынка недвижимости
13. Классификация торговой недвижимости
14. Классификация офисной недвижимости
15. Классификация гостиничной недвижимости
16. Классификация складской недвижимости
17. Классификация жилой недвижимости

Сквозная ситуационная задача (пример задания контрольной работы)

В ходе инвестиционного анализа проекта жилой застройки участка площадью около 23 Га, расположенного на ул. Адмирала Макарова (муниципальный район «Войковский»

Северного административного округа г. Москвы), проведено моделирование оптимальных рыночных параметров проекта.

Сводные результаты анализа агрегированных рынков жилья представлены ниже (Таблица 1).

Таблица 1

**Показатели
агрегированного первичного
рынка жилья г. Москвы**

Агрегированный рынок: позиции продаж	Диапазон удельной цены предложения, \$/кв. м	Средняя удельная цена предложения, \$/кв. м	Средняя удельная цена продаж, \$/кв. м	Объем предложения на продажу (первичный рынок – за 1 квартал 2005 г., вторичный – за февраль 2005 г.)
Первичный рынок Москва	850-11000	-	-	337 объектов (строящихся домовладений)
Панель	850-2650	-	-	126 объектов
Монолит	890-11000	-	-	150 объектов
Таун-хаусы	890-1300	-	-	52 объекта
Реконструкция кирпичных домов	2500-9100	-	-	9 объектов
Первичный рынок САО	850-2200	-	-	45 объектов (строящихся домовладений)
Панель	850-1870	-	-	20 объектов
Монолит	1200-2200	-	-	25 объектов
Первичный рынок Войковский	1200-1400	-	-	13,6 тыс. кв. м, общей жилой площади в 3 объектах
Агрегированный первичный рынок вокруг Объекта	1300-1900	1619	-	общая жилая площадь 21,1 тыс. кв. м в 5 объектах
Панель	1300-1740	1501	-	общая жилая площадь 12,4 тыс. кв. м в 2 объектах
Монолит	1610-1900	1777	-	общая жилая площадь 8,7 тыс. кв. м в 3 объектах
Вторичный рынок САО	710 – 6 190	1 949	1 896	2 610 квартир, 156 600 кв. м
Вторичный рынок Войковский	950 – 3 210	2 036	1 985	142 квартиры, около 9 000 кв.м.

Агрегированный вторичный рынок вокруг Объекта	760 – 5 310	1 889	1 840	502 квартир, 30 000 кв.м.
1-комнатные	760 – 3 100	1 812	1 779	126 квартир, 4 660 кв. м
2-комнатные	1 350 – 4 250	1 797	1 760	214 квартир, 11 130 кв. м
3-комнатные	1 390 – 5 310	2 022	1 960	141 квартира, 10 860 кв. м

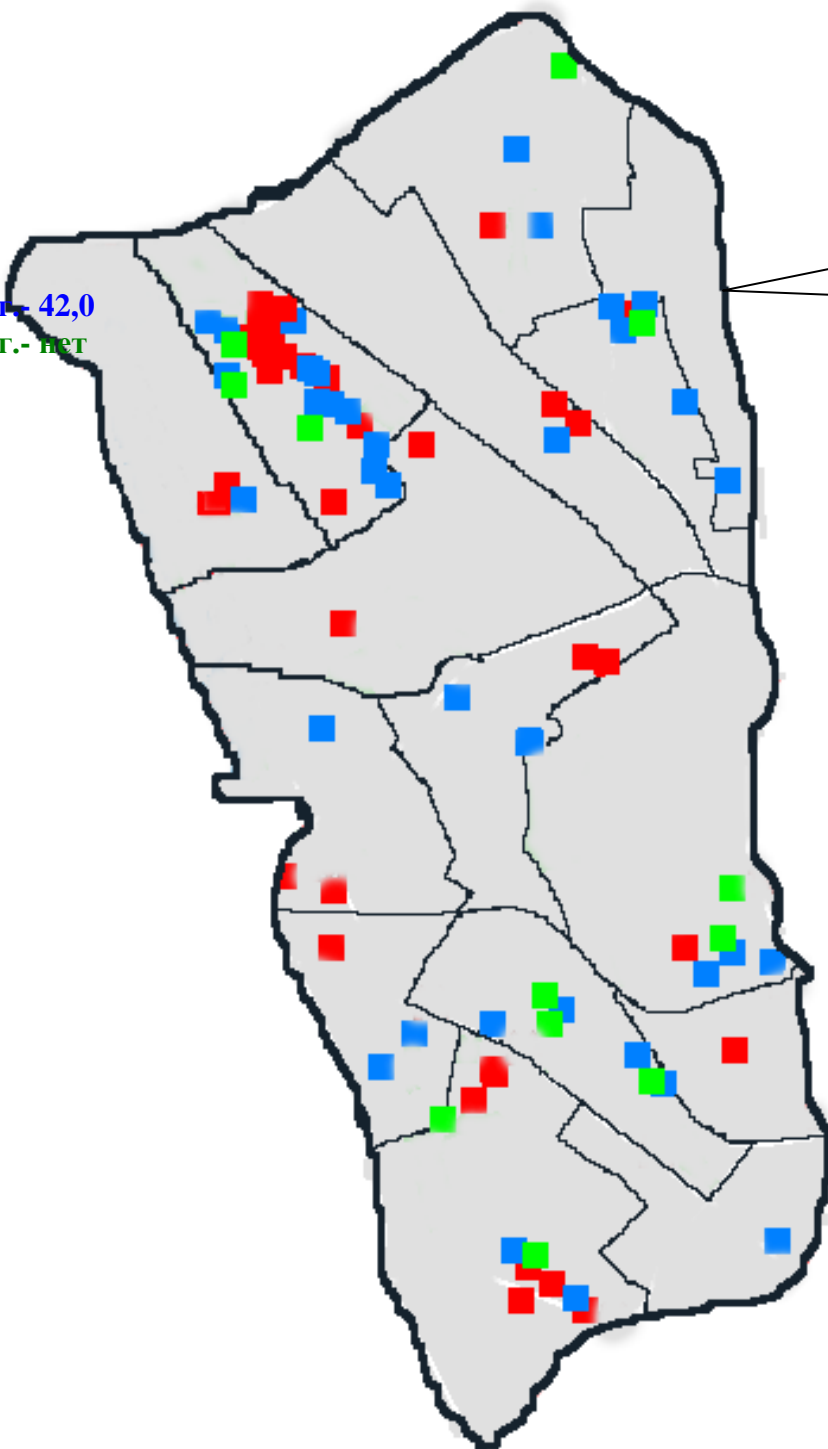
**Показатели
агрегированного первичного
рынка жилья г. Москвы**

Агрегированный рынок: позиции продаж	Диапазон удельной цены предложения, \$/кв. м	Средняя удельная цена предложения, \$/кв. м	Средняя удельная цена продаж, \$/кв. м	Объем предложения на продажу (первичный рынок – за 1 квартал 2005 г., вторичный – за февраль 2005 г.)
4-комнатные	1 260 – 4 120	2 471	2 370	-

Полученные данные позволили сделать следующие ориентирующие рыночные выводы.

1. Войковский район относится к старым обжитым районам Москвы, для которых на сегодняшний день типичен дефицит новостроек. Вследствие этого имеется высокий спрос на покупку квартир на вторичном рынке и малый относительный объем предложения квартир на продажу (цены предложений вторичного рынка выше окружающих районов и выше слабо представленного первичного рынка точечной застройки).
2. При начале комплексной застройки новых жилых микрорайонов взамен промышленных зон агрегированный рынок жилья района Войковский и локации вокруг него кардинально изменится в обоих секторах. Во вторичном секторе вокруг территории застройки активизируется продажа квартир с целью дальнейшей покупки альтернативных квартир в строящемся микрорайоне (цены локального вторичного рынка упадут). В первичном секторе будут конкурировать покупатели из локальной торговой зоны с покупателями из торговых зон «Административный округ», «Москва», «Московский регион», «Страна» (ценовой уровень локального первичного рынка повысится). В то же время сам объект будет конкурировать с предложениями агрегированного рынка административного округа (рисунок 1). Тем не менее, представленные на рисунке данные позволяют отметить отсутствие предложений-конкурентов в виде микрорайонов- новостроек сравнимой общей площади в 2006-2007 гг. (за исключением районов Молжаниновский и Левобережный, которые в наименьшей степени являются конкурентами в силу географического положения).

2006 г.- 42,0
2007 г.- нет



Восточное
Дегунино 2005
г.- нет

Рисунок 1. Конкурентное окружение Объекта

3. С учетом изложенного в пунктах 1 и 2 следует принять, что текущая ценовая ситуация на первичном и вторичном сегментах рынка в локации объекта не может служить аналогом для моделирования исходных рыночных параметров бизнес-концепции жилой застройки микрорайона по ул. Адмирала Макарова. В качестве ближайшего аналога целесообразно рассмотреть рыночные параметры реализации квартир и нежилых помещений в микрорайоне «Гранд-Парк», расположенном по адресу Хорошевское ш., мкр.38 района Хорошевский САО г. Москвы, строительство которого завершается в 2005 г., а рыночная реализация осуществляется с 2003 г.

Объем продаж только одной очереди квартир в указанном объекте- аналоге на протяжении двух лет составлял ориентировочно 120 000 кв. м в год или 10 000 кв. м в месяц (нарастая от 1600 кв. м в начале до 20 000 кв. м в конце рассматриваемого периода. Цены продаж встроенно- пристроенных нежилых помещений в микрорайоне «Гранд-Парк» на стадиях «монтаж» – «сдача дома госкомиссии» в настоящее время составляют 2 850 – 3 750 \$ за 1 кв.м.

Таким образом, для расчета предварительной бизнес-концепции за- стройки микрорайона по ул. Адмирала Макарова могут быть приняты сле- дующие рыночные параметры:

- объем поглощения квартир 120 000 кв. м в год;
- динамика номинального (реального + инфляционного) роста удель- ных цен 14% в год (в \$ США);
- «стартовая» средняя удельная цена продаж квартир по состоянию на середину 2005 г. 1 800 \$/1 кв. м с диапазоном в зависимости от размера, качества и степени готовности квартир – от 1 500 до 2 800 \$ за 1 кв.м;
- стартовая средняя удельная цена продаж нежилых помещений по состоянию на середину 2005 г. – 2 850 \$ за 1 кв. м,
- стартовая средняя удельная gross-ставка аренды нежилых помещений при 20% годовой капитализации – 570 \$ за 1 кв. м в год.

Для дальнейшей разработки бизнес-концепции целесообразно про- вести ориентировочный сравнительный анализ ликвидности и рентабельности варианта «комфорт-класс с максимальной долей нежилых площадей» и варианта «бизнес-класс с максимальной долей нежилых площадей» по основному продукту проекта (реализация жилья). С этой целью необходимо смоделировать ситуацию, при которой в обоих вариантах реализация начинается на следующий день после того, как территория будет полностью застроена (приведенные затраты на строительство 1 кв. м суммарной общей наземной площади фиксированы и предположительно равно- ценны).

На основании данных о лимите годового рыночного поглощения жилых площадей (120 000 кв. м) и лимите выхода жилых площадей на 1 Га для каждого из планируемых базовых вариантов ТЭП следует рассчитать лимит годового рыночного освоения территории застройки и минимальный срок (число лет) полного рыночного освоения территории застройки. Если исходить из допущения, что удастся утвердить градостроительный статус территории как примагистральной менее 500 Га, с плотностью за- стройки 25 000 кв. м/Га, то лимиты годового рыночного освоения территории составляют:

- для варианта «комфорт-класс с максимальной долей нежилых площадей» $120\ 000/14\ 063 = 8,53$ (Га);
- для варианта «бизнес-класс с максимальной долей нежилых площадей» $120\ 000/11\ 250 = 10,67$ (Га).

Таким образом, в данной пропорции весь продукт застройки может быть распродан, т.е. участок завершенной застройки площадью 18,8 Га может быть рыночно освоен за 2 года.

Для варианта «комфорт-класс с максимальной долей нежилых площадей» минимальный срок полного рыночного освоения территории застройки (поглощения) составляет $18,8/8,53 = 2,2$ года (26,5 месяцев).

Для варианта «бизнес-класс с максимальной долей нежилых площадей» минимальный срок полного рыночного освоения территории застройки (поглощения) составляет $18,8/10,67 = 1,76$ года (21,1 месяцев).

По консервативному принципу бизнес-планирования примем стартовую цену реализации 1 кв. м в комфорт-классе по нижней границе ранее определенного рыночного диапазона – \$1500 за 1 кв. м.

Поскольку в варианте бизнес-класса реализуется жилья в 1,25 раз меньше, чем в варианте комфорт-класса, то для определения минимальной эквивалентной ликвидной цены продажи 1 кв. м в варианте бизнес-класса необходимо уравнивать финансовую выручку проекта с вариантом комфорт-класса:

$$\$1500 * 1,25 = \$1875 \text{ за 1 кв. м.}$$

Таким образом, при общем рыночном диапазоне \$1500 – \$2800 за 1 кв.м. минимальная удельная цена продажи в бизнес-классе \$1875 за 1 кв.м. обеспечивает существенный запас ликвидности до верхней границы диапазона.

Для более строгого подхода с целью дальнейшего снижения рисков разделим общий рыночный диапазон на два равных поддиапазона: от \$1 500 до \$2 150 за 1 кв. м для комфорт-класса и от \$2 150 до \$2 800 за 1 кв. м для бизнес-класса. Ограничим максимально допустимую ликвидную цену каждого класса серединой поддиапазона – \$1 825 для комфорт-класса и

\$2 475 для бизнес-класса. Очевидно, что при установленных минимальных и максимальных ограничениях запас ликвидности в бизнес-классе существенно выше: абсолютный размах диапазона удельных ликвидных цен в комфорт-классе составляет \$350, в бизнес-классе – \$600.

Данные расчеты учитывали только валовую выручку, но не учитывали затраты на реализацию и абсолютные удельные затраты за счет строительства социальных помещений в структуре цены. Не трудно показать, что при учете указанных факторов запас ликвидности в бизнес-классе на самом деле еще выше.

Примем следующие условия:

- затраты на реализацию в обоих вариантах составляют 5% от валовой выручки;

- абсолютные удельные затраты за счет строительства социальных площадей в варианте комфорт-класса составляют \$64, а в варианте бизнес-класса – \$38;

- остаток удельной выручки после вычета перечисленных позиций принимается как чистый удельный доход (без учета затрат на освобождение и инженерное обеспечение участка, затрат на строительство 1 кв. м суммарной наземной площади, а также налогообложение и др. затраты, которые в обоих вариантах приняты одинаковыми).

В таком случае имеем следующие показатели:

- удельный чистый доход в комфорт-классе составляет $((\$1500 * 0,95) - 64) * 1,25 = \$1360,8$;

- эквивалентный удельный ЧД в бизнес-классе составляет \$1 701;

- эквивалентная удельная цена в бизнес-классе составляет $(\$1701 + 38) / 0,95 = \1830 ;

- абсолютный размах диапазона ликвидных цен в бизнес-классе составляет \$645.

Данный расчет также не является окончательным, поскольку не учитывает дисконтирования денежных потоков. Для окончательного расчета необходимо принять к учету фактор более высокого темпа рыночного освоения территории застройки в бизнес-классе и разницу в стоимости де- нег с течением времени (дисконтирование).

Если:

- коэффициент годового роста удельной цены продажи составляет

1,14;

- ставка дисконта (понимаемая не как безрисковая, а как минимально

допустимая ставка капитализации в альтернативном проекте, без учета объема инвестиций) составляет 1,2,

то в варианте комфорт-класса:

- поток выручки первого года округленно равен 120 000 кв. м * \$1 500 = \$180 000 000;

- приведенный поток выручки второго года 120 000 * (1 500 * 1,14 / 1,2) = \$177 000 000;

- приведенный поток выручки третьего года 120 000 * 0,2 (1 500 * 1,3 / 1,44) = \$32 500 000;

- приведенная выручка от продажи жилья округленно равна \$389 500 000;

- приведенная удельная выручка равна

$\$389\,500\,000 / 264\,000 = \1475 за 1 кв. м.

При этом в варианте бизнес-класса:

- поток выручки первого года округленно равен 120 000 * 1 830 = \$219 600 000;

- приведенный поток выручки второго года

$120\,000 * 0,76 (1\,830 * 1,14 / 1,2) = \$158\,551\,200$;

- приведенная выручка от продажи жилья округленно равна

$\$378\,151\,200$;

- приведенная удельная выручка равна

$\$378\,151\,200 / 211\,200 = \$1\,790$ за 1 кв.м.;

- отношение удельной выручки в данном проекте к удельной выручке в комфорт-классе составляет 1,21.

Из изложенного вытекают очередные существенные выводы.

1. Если суммарная построенная поэтажная наземная площадь одинакова в двух проектах и удельные затраты на ее строительство условно одинаковы, то запас ликвидности по продаже жилья в бизнес классе условно на 80% выше и относительная рентабельность продажи жилья по минимально ликвидным ценам на 21% выше, чем в комфорт-классе.

2. Поскольку объем наземных нежилых площадей для коммерческой реализации в варианте бизнес-класса ориентировочно на 77% больше, чем в комфорт-классе, то можно без расчета утверждать, что совокупная выручка проекта в варианте бизнес-класса существенно выше, как при продаже, так и при сдаче площадей в аренду.
3. Выбор в пользу проекта бизнес-класса может быть сделан только при условии, что предпроектными работами будет подтверждена возможность обеспечения максимальной средней этажности и минимального процента застроенности территории с целью осуществления необходимого комплекса ландшафтных работ.

Контрольные вопросы для дополнительной проработки:

1. Каковы основные шаги моделирования оптимальных рыночных параметров девелоперского проекта?
2. Пересчитайте основные финансовые параметры проекта в текущих рыночных ценах. Какие выводы можно сделать на основе расчетов?
3. Отличаются ли выводы, полученные на основе данных 2005 года, от выводов, основанных на текущей ценовой ситуации? В чем причины различий?

Критерии балльной оценки различных форм текущего контроля успеваемости содержатся в соответствующих методических рекомендациях департамента.