

3. Постановление Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета. – 2011. – № 22. – С. 6.

4. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) [Электронный ресурс] // Информационная система Республики Казахстан «Параграф». – Режим доступа : <http://www.zakon.kz/141138-zakon-respubliki-kazakhstan-ot-21.html>.

5. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» // Официальный сайт Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.akorda.kz/ru/speeches/addresses_of_the_president_of_kazakhstan/r.

6. Рахматулина Г. Таможенный союз в рамках ЕвразЭС: перспективы для Казахстана / Г. Рахматулина // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 11. – С. 75–81.

7. Загоскина З.П. Активизация государственного финансового контроля в управлении экономикой Казахстана в современных условиях : [монография] / Загоскина З.П. – Караганда : ТОО «Арко», 2011. – 363 с.

Надійшла 17.09.2011

УДК 336.531.2

А. В. ЧЕРЕП

Запорізький національний університет

В. Ю. ТИМОШИК

Запорізький національний технічний університет

ОЦІНКА ДОСТУПНОСТІ ЖИТЛА НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ З УРАХУВАННЯМ ІПОТЕЧНОГО МЕХАНІЗМУ

Досліджено методичні підходи щодо оцінки нерухомості залежно від бази оцінки. Визначено, що залежно від цілей придбання нерухомості в іпотеку доцільно враховувати загальний дохід з поділом його на постійні доходи та доходи майбутніх періодів. Запропоновано в процесі оцінки можливостей придбання житла за рахунок іпотеки враховувати цілі придбання об'єкта нерухомості.

Methodical approaches to the valuation of property, measured by base scores. Depending upon the purposes for purchasing real estate, a mortgage should take into account total mortgage value, as well as regular and deferred income. This is an analysis of the process for assessing the capacity to acquire housing through the purchase of a mortgage, taking into consideration the goals for buying property

Ключові слова: оцінка нерухомого майна, структура оцінки, порівняльний метод, ціна розміщення, прибуток, застава.

Постановка проблеми. Проблеми ринку нерухомості можна характеризувати рисами, такими як необхідність збільшення обсягів житлового будівництва, дефіцит фінансування будівництва та купівлі житла, дорожня ринків оренди нерухомості. В обороті ринку житла домінуючу роль відіграє купівля – продаж існуючого житла, доля купівлі нових квартир на фоні вторинного ринку нерухомості незначна. Скорочення сумарних витрат з фінансування іпотечних житлових кредитів буде мати величезний вплив на ріст обсягів іпотечного кредитування. Це дозволить приєднатися до системи житлового фінансування не тільки представникам високодохідних груп населення, але і сім'ям з середніми обсягами доходів.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Проблема оцінки нерухомості з точки зору іпотечного кредитування присвячені публікації вчених: Елвуда Л. Ілі Р., Колвела П., Маршала А., Реткліфа Р., Хойта Х., Довдієнко І., Смоляка С., Циліної Г., Кручка С., Пазинича В., Євтуха О., Пересади А.

Цілі статті – визначення платоспроможного попиту населення на іпотечний кредит залежно від цілей придбання нерухомості за рахунок кредитних коштів.

Виклад основного матеріалу. Доступність власності на житло є функцією наступних факторів: ціна житла, умови іпотечного кредиту, доходи населення.

1. Ціна житла. Ціна є функцією вартості земельної ділянки, вартості будівництва на первинному іпотечному ринку та фактичного зносу квартир, які пропонуються на вторинному іпотечному ринку.

2. Умови іпотечного кредиту. Внаслідок інфляції та залишкового ризику, який виник під час світової фінансової кризи 2008 р., відсоткові ставки залишаються на досить високому рівні.

3. Доходи населення включають заробітну плату, прибуток та змішаний дохід, доходи від власності, соціальну допомогу та інші поточні трансферти.

Існуюча модель іпотечного кредитування пропонує наступні умови: банк надає позичальнику кредит у розмірі до 70% вартості придбаного житла строком від 10 до 20 років приблизно під 18–20% річних в національній валюті. Основним об'єктом забезпечення виступає застава житла, придбаного за рахунок кредитних коштів.

Такі умови, на жаль, неприйнятні для багатьох потенційних споживачів іпотечного кредитування.

Іпотечний кредит – це аванс майбутніх накопичень, один із джерел фінансування купівлі житла. Іншими джерелами є поточні накопичення населення, враховуючи виручку від продажу старого житла.

Вирішення житлової проблеми для більшості сімей потребує залучення та оптимізації усіх вказаних джерел. Математично це можливо описати наступною формулою:

$$SP = W_{\text{год}} / 70\% * \sum_{t=1}^T \left[(1 + I_t) / (1 + R_t) \right]^{t-1} \quad (1)$$

де S – площа житла, що купується, m^2 ;

P – вартість $1 m^2$;

$W_{\text{год}}$ – сума можливих накопичень за рік, грн.;

I_t – темп приросту поточних накопичень за t -й рік;

R_t – ставка іпотечного кредиту за t -й рік;

t – порядковий номер року в терміні кредиту.

Якщо наведене рівняння розділити на кількісний склад сім'ї, то отримаємо формулу, яка дозволить розрахувати купівельну спроможність на одну особу.

Чим більша площа і вища ціна за $1 m^2$ квартири, що купується, тим більше буде потрібна сума кредиту та можливі накопичення сім'ї [1, с. 381].

В цьому рівнянні для кредитора істотними є дві величини – вартісна оцінка нерухомості та сума можливих накопичень позичальника.

Для того, щоб реально оцінити можливості придбання житла позичальником, потрібно провести оцінку нерухомості, яка купується за рахунок кредитних коштів. Метод оцінки обирається залежно від бази оцінки та цілей придбання нерухомості. Якщо житло купується з метою поліпшення своїх житлових умов або як альтернативний варіант збереження власних накопичень, то варто застосовувати порівнювальних метод оцінки нерухомості або витратний метод на базі аналогової вартості. Якщо житло придбається з метою одержання доходів від здачі його в оренду, тоді можливо використовувати доходний метод оцінки на базі вартості майбутнього прибутку. Порівняльний підхід аналізу цін продажу та пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки. Він особливо ефективний у випадку існування активного ринку порівнянних об'єктів власності. Витратний метод за визначенням спеціалістів передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення чи заміщення об'єкта з подальшим коригуванням зносу. Найчастіше застосовується для оцінки об'єктів спеціального призначення, а також нового будівництва, для визначення найбільш ефективного використання землі, а також з метою страхування та оподаткування нерухомості. На нашу думку, цей метод доцільно використовувати і при купівлі житла на вторинному ринку для споживчих потреб. Дохідний підхід передбачає визначення поточної вартості очікуваних доходів від найефективнішого використання об'єкта оцінки. Основний фактор, що визначає вартість об'єкта – дохід [2, с. 164].

Також потрібно враховувати той факт, що нерухомість, яка придбається за рахунок іпотечного кредиту, є одночасно і заставою по ньому.

Тому оцінка нерухомого майна як предмета застави не повинна суперечити Міжнародним стандартам оцінки, зокрема Стандарту 4 МКСО від 24 березня 1994 р. (МКСО – Міжнародний комітет зі стандартів оцінки).

Стандарт 4 МКСО встановлює особливості оцінки нерухомості з метою забезпечення позички, застави і боргових зобов'язань.

Оцінка нерухомого майна як предмета застави, насамперед, має враховувати наступне:

1. При оцінці нерухомості визначають її очікувану ціну продажу, яка може відрізнитися від фактичної ринкової ціни.

При визначенні вартості предмета застави слід враховувати лише його довгострокові властивості і дохід, який може принести предмет застави при нормальному господарюванні будь-якому власнику. Тобто при визначенні можливої ціни продажу мають значення лише довгострокові властивості оцінюваного об'єкта і стабільний дохід, який він може принести. При оцінці нерухомості не слід враховувати одномоментні фактори, які можуть підвищувати її вартість у певний короткий часовий проміжок (спекулятивні міркування, суб'єктивні інтереси окремої особи тощо).

2. При оцінці застави потрібно враховувати за можливістю ту обставину, що сторони іпотечних відносин цікавить, насамперед, ціна продажу предмета застави на дату можливого звернення стягнення, а не лише на дату укладення іпотечної угоди.

3. Заставна ціна завжди нижча від очікуваної ціни продажу. Як правило, вона становить 50–80 % від останньої. Зниження заставної ціни порівняно з ціною продажу спрямоване, передусім, на забезпечення достатньої ліквідності предмета застави в разі його примусового продажу.

4. Іпотечна установа (банк тощо) має бути обов'язковим учасником визначення заставної ціни.

5. Заставна ціна може визначатись як з урахуванням податку на додану вартість (ПДВ), так і без

нього. Для зручності доцільно користуватися цінами без ПДВ, від яких, при потребі, можна легко перейти до цін з ПДВ [3, с. 34]

Друга перемінна рівняння про можливість придбати нерухомість за рахунок іпотечного кредиту – власні накопичення позичальника.

Оцінку купівельної спроможності позичальника, на нашу думку, потрібно проводити з урахуванням цілей придбання нерухомості (споживчих або інвестиційних).

Для споживчих потреб власні накопичення позичальника слід поділяти на наступні постійні і перемінні складові:

- постійною складовою цієї величини є заробітна плата або інший дохід від діяльності, які піддаються прогнозу на доволі тривалий час;

- до перемінних складових, якщо вони є в період отримання кредиту, можна віднести суму від продажу старої нерухомості, відсотки за строковими депозитами, страхові суми по закінченню договорів страхування та інше.

До накопичень позичальника по іпотечному кредиту за інвестиційними цілями слід віднести і доходи, які позичальник буде отримувати від використання цієї нерухомості.

Висновки. Таким чином вибір методів оцінки дозволяє у повному обсязі охопити процеси, що пов'язані із проведенням оцінки об'єкта нерухомості. Необхідно при цьому враховувати, що умови і особливості проведення оцінок об'єктів нерухомості свою визначальну роль при цьому, проявляють після вибору однієї з уніфікованих баз оцінки. Конкретні умови і завдання, які ставить перед собою покупець нерухомості, повинні бути враховані при визначенні розміру платежів за іпотечним кредитом у тих випадках, коли нерухомість купується за рахунок кредитних коштів.

Література

1. Довдиенко І.В., Черняк В.З. Іпотека. Управление. Организация. Оценка : [учеб. пособие] / И.В. Довдиенко, В.З. Черняк. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 464 с.
2. Пазинич В.І. Оцінка об'єктів нерухомості : [навч. посібник] / Пазинич В.І. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 434 с.
3. Кручок С.І. Іпотечне кредитування : [навч. посібник] / Кручок С.І. – К. : Мета, 2002. – 208 с

Надійшла 04.09.2011

УДК: 332.1:330.132

О. ЦУРКАН

Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

СОЦІАЛЬНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ ЦІННОСТІ БРЕНДУ ТЕРИТОРІЇ

У статті досліджено суть поняття «цінність бренду території» у розрізі економічного та соціального аспектів. Визначено основні складові економічної та соціальної цінності бренду території, а також цільову аудиторію, що може отримати користь від стратегії бренду. У дослідженні розглянуто систему показників, за допомогою яких визначаються економічна і соціальна цінність бренду.

The concept of «the value of the brand of territory» in the context of economic and social aspects was investigated in the article. Some basic constituents of economic and social value of brand of territory, and also having a special purpose audience, which can derive benefit from strategy of the brand were defined. The system of indexes by which determined economic and social value of the brand was considered in research.

Ключові слова: територія, бренд, брендинг, стратегія, цінність, економічна цінність, соціальна цінність, корисність.

Проблеми конкуренції територій за ресурси, ринки збуту, місця для відпочинку та відвідування, місце роботи та постійного проживання, інвестиції тощо все частіше вирішуються через впровадження стратегій з формування та реалізації брендів території. Органи територіального управління (міське самоврядування, муніципалітет) ставлячи за мету добитися позитивних результатів у конкурентній боротьбі між територіями, а також досягти бажаного рівня соціально-економічного розвитку розробляють програми розвитку території, в основі яких лежить «бренд». Відповідно, залежно від типу та масштабів території (країна, регіон, місто), особливостей та потенціалу розвитку, поставлених цілей, завдань органами територіального управління та масштабів стратегії підвищення конкурентоспроможності підбираються найбільш доречні та ефективні інструменти з формування та реалізації бренду. Водночас, процес впровадження стратегії бренду – брендинг – є досить довготривалим та капіталомістким, він передбачає значні зусилля з боку причетних до території суб'єктів, витрат на розробку та реалізацію програм пов'язаних з брендингом, постійну підтримку та удосконалення. Саме тому, питання доцільності застосування інструментів брендингу в межах управління конкретною територією є досить актуальним. Відповідно прийняттю рішення про розробку та впровадження стратегії бренду передують аналіз доцільності його впровадження та визначення ефективності, що буде досягнута в результаті. На нашу думку, визначення