



АССОЦИАЦИЯ
БАНКОВ
РОССИИ
30 ЛЕТ ВМЕСТЕ

Комитет по залогам и оценке

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО АНАЛИЗУ ЛИКВИДНОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЗАЛОГА

Цель документа - формирование единых рекомендаций к системам и продуктам информационного, справочного и методического обеспечения для определения ликвидности объектов недвижимости для целей залогового кредитования. Целевой сегмент - организации (банки, оценочные и консалтинговые компании) проводящие анализ ликвидности и разрабатывающие продукты для этой цели

Авторский коллектив: Рослов В., Лейфер Л., Бужкевич А., Денин Н., Шуклин В., Трофимова М., Комарова К., Подколзин И., Романова А., Семенова А., Богатырев А., Чичинадзе А.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	2
1. Базовые термины и определения	2
2. Сегментация объектов недвижимости для целей анализа ликвидности.	5
2.1. Сегментация объектов недвижимости по функциональному признаку (объектная сегментация).....	5
2.1.1. Классификация объектов коммерческой недвижимости.....	6
2.2. Классификация по территориальным признакам.....	8
3. Рекомендации по используемым источникам информации	12
3.1. Рекомендации по определению качества источников информации и их содержимого	12
3.2. Рекомендации по количеству источников информации исходя из требований к их качеству	13
3.2.1. Кластеризация населенных пунктов для увеличения количества сопоставимых объектов	14
4. Рекомендации по подготовке и обработке исходных данных	17
4.1. Обзор технологий для автоматизированного сбора данных из открытых источников (сайтов)	17
4.2. Правовые аспекты парсинга	19
4.3. Алгоритм сбора исходных данных из открытых источников	21
4.4. Выборочная проверка исходных данных	23
4.4.1. Полнота информации в объявлении	24
4.4.2. Алгоритм обработки исходных данных, удаление выбросов и дублей.....	25
4.5. Рекомендации по хранению исходных данных и ссылок на источники для обеспечения возможности их проверки в будущем	28
4.6. Рекомендации по определению срока экспозиции	29
5. Экспертный подход к определению ликвидности	31
6. Использование аналитических инструментов для анализа ликвидности.....	32
6.1. Виды аналитических инструментов	32
6.1.1. Чек-лист.....	32
6.1.2. Шкала.	33
6.2. Влияние правовых факторов на ликвидность	34
7. Рекомендации по использованию подходов в зависимости от сегмента рынка	36
Приложение 1.....	37
Приложение 2.....	51

ВВЕДЕНИЕ

Ликвидность активов является важной характеристикой, используемой участниками рынка для принятия различных управленческих решений. В частности, большое внимание ликвидности активов уделяют кредитные организации при использовании активов в качестве залогового обеспечения. Банк России использует характеристику ликвидности залогов как инструмент регулирования формируемых банками резервов.

При этом, определение ликвидности активов в настоящее время является наименее методически проработанным вопросом. Нормативно не определено само понятие ликвидности, не заданы количественные характеристики и требования к подходам и методам их определения. Отсутствуют официальные методические документы по данному вопросу.

В текущей практике применяются различные подходы и методы определения ликвидности, сроков экспозиции и ликвидационной стоимости. При этом качество и достоверность получаемых результатов сложно понять и оценить ввиду отсутствия единых требований.

Предлагаемые Методические рекомендации разработаны в рамках деятельности Комитета по залогам и оценке Ассоциации банков России.

Цель настоящих Методических рекомендаций (далее Рекомендации, Документ) на основе анализа существующей практики предложить единые подходы к определению качественных и количественных характеристик ликвидности активов в виде **объектов недвижимости**, дать рекомендации по построению инструментов анализа, направленные на получение надлежащего уровня качества и достоверности результата.

1. БАЗОВЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Под **ликвидностью** объекта недвижимости понимается характеристика, позволяющая оценить насколько быстро объект может быть продан в рыночных условиях по стоимости, близкой к рыночной. Рыночные условия подразумевают проведение необходимых мероприятий по экспонированию объекта на рынке и отсутствию каких-либо ограничивающих продавца и покупателей факторов.

В качестве количественной меры ликвидности используется временной интервал, называемый **сроком экспозиции**. Под **сроком экспозиции** понимается период времени, в течение которого объект экспонируется на рынке до достижения соглашения между продавцом и покупателем о его покупке. Начальной точкой отсчета срока экспозиции является выставление публичной оферты о продаже объекта. Конечной точкой отсчета является фиксация договоренности между продавцом и покупателем и снятие объекта с экспонирования (прекращение оферты). Временной период, необходимый для проведения due diligence, оформления и регистрации сделки не зависит от свойств объекта и, с учетом этого, нецелесообразно включать это время в срок экспозиции. Однако если учет этих интервалов необходим для решения определенных задач, они могут быть учтены дополнительно.

Срок экспозиции объекта недвижимости носит вероятностный характер. Срок, в течение которого объект будет продан, является случайной величиной. Его нельзя точно предсказать. Его можно только определить после продажи объекта. При этом фактические сроки продажи двух сходных объектов могут существенно различаться между собой. Анализ статистических данных показывает, что даже в одном и том же сегменте рынка конкретный объект может быть как продан быстро, так и находиться в ожидании несколько лет. Это зависит от многих факторов, в том числе, от ситуации на рынке (наличия покупателей, конкурирующих объектов и т.п.), а также от стратегии, которой придерживается продавец, устанавливающий цену, по которой он готов продать объект. Таким образом, для конкретного объекта нельзя указать однозначно время, в течение которого он будет продан. Однако можно указать некоторую усредненную характеристику – типичный срок экспозиции, который характерен для большинства объектов, принадлежащих рассматриваемому сегменту. Для прогнозирования ликвидности конкретного объекта следует пересчитать срок экспозиции с учетом особенностей местоположения, его технического состояния, рыночных ожиданий на дату оценки и цены, по которой объект будет выставлен на рынок. При этом в качестве нулевого приближения возможно использовать типовой срок экспозиции, относящейся к данному сегменту (подсегменту).

Соответственно при анализе ликвидности речь идет о прогнозировании срока экспозиции, то есть под сроком экспозиции имеется ввиду наиболее вероятный временной интервал, в течение которого будет достигнута договоренность между продавцом и покупателем о продаже объекта. Достоверность определения срока экспозиции зависит, прежде всего, от объема и качества информации о сделках с аналогичными объектами.

Ликвидность объекта зависит от расположения, качества и состояния объекта, наличия специфических особенностей или специализации, активности рынка, соотношения спроса и предложения и ряда других факторов. Более детальный анализ зависимости ликвидности от различных внутренних и внешних факторов приведен в тесте Рекомендаций.

Ликвидность как характеристика объекта может быть задана качественно, например, **высокая, средняя, низкая**. Качественный термин определяется границами срока экспозиции.

Для объектов недвижимости предлагается использовать следующую качественную шкалу:

Ликвидность	Высокая	Средняя	Низкая	Отсутствует
Срок экспозиции, дней	0 - 90	90 - 365	Более 365 ¹	Достоверное определение/прогнозирование срока экспозиции невозможно

При необходимости может быть применена более детальная шкала, в т.ч. с разбивкой диапазона сроков экспозиции на поддиапазоны и введением дополнительных качественных описаний, напр. ликвидность «выше средней и ниже средней».

Наиболее распространенными подходами, применяемыми в практике определения ликвидности и срока экспозиции, являются следующие:

¹ Предполагается, что достоверное определение срока экспозиции возможно

1) Статистический подход. Данный подход предполагает сбор и анализ информации о сроках реализации на рынке большого количества однородных объектов, аналогичных исследуемому объекту. В результате анализа выявляются статистические характеристики (например, среднее или медианное значение срока экспозиции для рассматриваемой совокупности объектов). Данный подход применим для массовых сегментов объектов недвижимости, информация о которых широко представлена на рынке, например, жилых помещений, помещений свободного назначения, торговых объектов небольших размеров и т.п.

2) Опрос экспертов. В рамках данного подхода можно выделить два направления.

А) Точечный (фокусный) опрос экспертов в отношении конкретного объекта. Данный подход предполагает привлечения небольшого количества экспертов, хорошо владеющих информацией и знанием рынка в рассматриваемом сегменте недвижимости. Как правило это брокеры, риелторы или консультанты, непосредственно работающие со сделками с объектами недвижимости.

Б) Массовый опрос специалистов, работающих с рынком недвижимости. В рамках данного подхода проводится формализованный опрос большого количества экспертов. Результат формируется в ходе анализа и статистической обработки совокупности полученных ответов. Применение данного подхода целесообразно для отдельных типов объектов неэксклюзивной недвижимости, в отношении которых нет достаточного объема рыночной информации о сроках экспозиции.

3) Использование аналитических инструментов. В рамках данного подхода формируются аналитические инструменты (методики, шкалы, калькуляторы и т.п.), которые позволяют определить уровень ликвидности объектов недвижимости путем формализованного анализа свойств объекта и факторов, влияющих на ликвидность.

В дальнейших разделах Документа детально описаны требования и рекомендации к применению вышеописанных подходов.

2. СЕГМЕНТАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ.

Перед большим количеством участников рынка стоит задача анализа ликвидности применительно к группам объектов. Такая задача решается в условиях необходимости определения ликвидности большого количества объектов, например, в процессе кредитования сегмента малого бизнеса. Для разбиения объектов на однородные группы предлагается приведенная далее классификация по функциональным признакам и по территориальному зонированию.

2.1. СЕГМЕНТАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ФУНКЦИОНАЛЬНОМУ ПРИЗНАКУ (ОБЪЕКТНАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ)

Все объекты недвижимости классифицированы и отнесены к соответствующим сегментам рынка недвижимости на основе их функциональных признаков. Данная классификация во многом похожа на сложившиеся на рынке классификации.

1. Торговая недвижимость:
 - торгово-развлекательные центры и торговые центры;
 - районный/микрорайонный торговый центр;
 - стрит-ритейл;
 - торговые площади (помещения).
2. Объекты свободного назначения (помещения свободного назначения/ПСН).
3. Офисная недвижимость с разбивкой на потребительские классы:
 - ✓ класс «А»;
 - ✓ класс «В» (в рамках данного класса возможно разбиение на «В+» и «В-»);
 - ✓ класс «С»;
 - ✓ объекты вне классификации.
4. Складская недвижимость с разбивкой на потребительские классы:
 - ✓ класс «А»;
 - ✓ класс «В» (в рамках данного класса возможно также разбиение на «В+» и «В-»);
 - ✓ класс «С»;
 - ✓ объекты вне классификации.
5. Производственная недвижимость
 - ✓ Специализированная производственная недвижимость
 - ✓ Производственная недвижимость с возможностью перепрофилирования

6. Земельные участки.

Земельные участки различных категорий, в соответствии с Земельным кодексом РФ, и видов разрешенного использования, утвержденных Приказом Министерства экономического развития РФ от 1 сентября 2014 г. N 540 "Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков", находящиеся в обороте.

Разрешенное использование земельных участков, установленное до дня утверждения классификатора видов разрешенного использования, признается действительным вне зависимости от его соответствия классификатору (ФЗ от 23.06.2014 N 171-ФЗ). Минималь-

ную границу отсечения для земельных участков из категории земель сельскохозяйственного назначения рекомендуется установить на уровне 1 га. Для земельных участков СНТ/ДНТ следует разделять анализ крупных участков для создания поселков и участков внутри поселков.

7. Объекты специализированного назначения:

- ✓ сельскохозяйственные комплексы;
- ✓ объекты общественного питания;
- ✓ нефтебазы;
- ✓ автозаправочные станции и комплексы (АЗС);
- ✓ автосалоны;
- ✓ прочие объекты.

8. Жилая недвижимость:

- ✓ квартиры (первичный и вторичный рынки) с разбивкой на:
 - количество комнат,
 - потребительские классы: комфорт, бизнес, элитный;
- ✓ частные жилые дома (в том числе загородные) с разбивкой на потребительские классы: стандарт, бизнес, элитный;
- ✓ таунхаусы (вторичный рынок) с разбивкой на потребительские классы: стандарт, бизнес, элитный.

для рынка частных жилых домов и таунхаусов рекомендуется анализ объектов в следующих диапазонах площадей: 0-400 кв.м, 400-800 кв.м, более 800 кв.м – для Москвы и городов Московской области;
и 0-200 кв.м, 200-400 кв.м., более 400 кв.м – для остальных городов;

9. Прочие объекты недвижимости:

- ✓ Объекты гостиничного назначения (гостиницы категорий 2, 3, 4, 5 звезд, хостелы, пансионаты и санатории);
- ✓ Апартаменты (первичный и вторичный рынки).

2.1.1. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Категория «коммерческая недвижимость» включает торговую, офисную, производственно-складскую недвижимость, объекты свободного назначения (ОСН), а также объекты специализированного назначения (№№1-5, 7 согласно нумерации перечня в предыдущем параграфе)..

Существует ряд классификаций аналитических агентств, риелторов, девелоперов и консультантов, которые часто создают свои классификации для тех сегментов рынка, в которых они работают, или адаптируют западные системы стандартов к российским условиям. Отдельные варианты из них получили широкое распространение. Речь идет, например, о классификации офисной и складской недвижимости компаний Knight Frank², Swiss Realty Group³, Гильдии управляющих и девелоперов⁴, прочих компаний^{5,6,7,8} и отдельных авторов,

² Источник: <https://www.knightfrank.ru/research/classification>

³ Источник: <http://g-logistic.ru/klassifikatsiya-skladov>

⁴ Источник: <http://www.gud-estate.ru>

⁵ Источник: <http://www.ocenchik.ru/docs/163.html>

⁶ Источник: <http://nedvizha.ru/glavnoye/klassifikatsiya-proizvodstvenno-sklad/>

⁷ Источник: <https://knkras.ru/sovety-ekspertov/trts-vs-strit-riteyl/>

⁸ Источник: https://asros.ru/upload/iblock/ded/5853-Klassifikatsiya-skladov-2020_var100500.pdf

таких как Стерник Г.М.⁹. Примеры отдельных классификаций - классификация, положенную в основу справочно-методических пособий из серии «Справочник оценщика недвижимости», разрабатываемых и издаваемых ООО «Информ-оценка» и классификация, применяемая компанией RWay, приведены в Приложении 1 к данному документу.

2.1.2. Объекты специализированного назначения

Сельскохозяйственные комплексы - сельскохозяйственные постройки, используемые для производства, хранения и первичной обработки сельскохозяйственной продукции, которые могут быть перепрофилированы под универсальные производственно-складские объекты.

Объекты общественного питания – здания или помещения, предназначенные для организации пунктов общественного питания, например, кафе, ресторан, бар. В составе объекта общественного питания обязательным является наличие помещения или помещений, используемых для приготовления пищи, хранения и нарезки продуктов, которые должны соответствовать санитарно-гигиеническим нормам — быть облицованными глазурованной керамической плиткой, иметь специальное покрытие полов и прочие. Объекты общественного питания могут быть самостоятельными объектами недвижимости. так и располагаются на территории объектов другого функционального назначения, например, торгово-развлекательного комплекса или офисного центра. В общем случае определение термина *объект предприятие (объект) общественного питания (предприятие (объект) питания)* дано в ГОСТ 30389-2013 «Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания Классификация и общие требования»¹⁰

Нефтебазы – это комплекс сложных многофункциональных инженерно-технических объектов с различными сооружениями и конструкциями для решения производственно-хозяйственных задач. Объекты предназначены для создания необходимых условий приема и отпуска нефтепродуктов (далее, НП), сбора, отгрузки и регенерации отработанных масел. Цель комплекса объектов – это бесперебойное, эффективное и надежное снабжение потребителей нефтью и НП.

Классификация нефтебаз зависит от ряда факторов. Учитываются следующие параметры:

- назначение нефтебазы (оперативные, хранения и гражданского запаса);
- основной вид транспортирования сырья (трубопровод, железнодорожные сообщения, водные, глубинные);
- вид производимых операций (перевалочные, распределительные, перевалочно-распределительные);
- объем резервуарного парка.

Нефтебазы относятся к объектам, связанным с торговлей и наиболее важным ценообразующим фактором для таких объектов принято считать объемы выручки или прибыли, которые может обеспечить такой актив.

Автозаправочные станции и комплексы (АЗС) – комплекс зданий, сооружений и оборудования, ограниченный участком площадки и предназначенный для заправки транспортных средств (кроме гусеничного транспорта) моторным топливом и маслом.

⁹ Источник: http://realtymarket.ru/docs/met_13.htm

¹⁰ *«объект предприятие (объект) общественного питания (предприятие (объект) питания) – это имущество, используемый юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем для оказания услуг общественного питания, в т.ч. изготовления продукции общественного питания, создания условий для потребления и реализации продукции общественного питания и покупных товаров как на месте изготовления, так и вне его по заказам, а также для оказания разнообразных дополнительных услуг.* (источник: Межгосударственный стандарт ГОСТ 30389-2013 "Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания Классификация и общие требования" (введен в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 ноября 2013 г. N 1676-ст), https://profibeer.ru/upload/information_system_29/8/3/1/item_8312/information_items_property_11766.pdf)

На АЗС организуется продажа масел, консистентных смазок, запасных частей, принадлежностей к автомобилям и другим транспортным средствам, прием от владельцев индивидуального транспорта отработанных масел и мелкой тары из-под нефтепродуктов, техническое обслуживание, а также оказание сервисных услуг по обслуживанию автотранспорт.

Автосалоны – автоцентры, дилерские центры, автосалоны.

Специализированные объекты, не подпадающие под вышеприведенной описание, например, медицинские клиники, объекты дошкольного воспитания и т.п., могут быть отнесены к прочим объектам

2.2. КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ ПРИЗНАКАМ

В основе территориальной сегментации объектов недвижимости с целью анализа их ликвидности лежит классификация территорий по характеру и величине спроса на объекты недвижимости, по объему объектов, выставленных на продажу, по активности покупателей и по интенсивности продаж. Эти параметры, в свою очередь, зависят от социально-экономической ситуации в регионе, внешнего окружения, престижности, деловой активности, наличия транспортных потоков и трафиков людей и других особенностей места нахождения объектов. Каждый город, область и другое территориальное образование имеет свои особенности. Однако для обеспечения сопоставимости территориальных сегментов по уровню ликвидности необходимо создать единые принципы и требования к территориям, которым в той или иной степени отвечают соответствующие территориальные образования. Обособленные территории, относительно которых можно считать, что они обладают близкими характеристиками, влияющими на цены объектов и уровень их ликвидности, будем называть типовыми территориальными зонами, а процедуру разделения территорий на зоны назовем зонированием. Ниже приведена классификация типовых зон в пределах области (республики, края).

Классификация типовых территориальных зон в пределах области (республики, края).

Наименование типовой зоны	Описание типовой зоны
Областной центр	Областные центры, столицы республик, города Федерального значения
Населенные пункты в ближайшей окрестности областного центра	Населенные пункты, расположенные в непосредственной близости от областного центра, с удобной транспортной доступностью
Райцентры	Райцентры и поселки городского типа
Прочие населенные пункты	Прочие населенные пункты до 20 тыс. чел (поселки, сельские поселения, деревни и т.п.)

В качестве основных критериев целесообразно рассматривать численность населения и удаленность от областного центра.

При наличии статистических данных, содержащихся в открытом доступе (на сайте Росстата, Минфина, Федерального казначейства и других) о социально-экономическом положении возможно использовать эти данные в качестве дополнительных критериев для формирования групп.

Для формирования типовых территориальных зон в пределах города, можно выделить три группы городов:

- Города с численностью менее 1 млн. человек
- Города с численностью более 1 млн. человек
- Города, крупнейшие мегаполисы (Москва и С-Петербург)

Территориальное ценовое зонирование каждого населенного пункта целесообразно проводить путем выделения типовых территориальных зон (далее -ТТЗ). Основанием выделения зон являются сформировавшиеся экономические зоны в пределах населенных пунктов (субъективная экспертная оценка исполнителей проекта на основе опыта практической деятельности), рейтинг районов с точки зрения их престижности, характер застройки, пешеходные и транспортные трафики, торговые коридоры, а также нормативно-правовые документы регионального уровня (такие как генеральный план города, правила землепользования и застройки).

В качестве примера можно привести результаты проведенного зонирования г. Омска: <http://zones-omsk.rway.online/>

Типовые территориальные зоны (прим. представляют собой типовые территории, сформировавшиеся в городе, исходя из преобладающей застройки и экономической привлекательности месторасположения для различных типов недвижимости. Различные виды ТТЗ представлены в таблицах.

Виды типовых территориальных зон (ТТЗ)

Таблица 1

Типовые зоны в пределах города	Описание зоны
Центр города	Культурный и исторический центр. Наиболее престижный и дорогой район города. Чаще всего здесь располагаются основные здания городских служб (здания администраций города, государственных учреждений). На территории обычно располагаются памятники культуры и архитектуры высокой значимости. Территория «старого города», если она есть. Застройка данного района наряду с типичной застройкой XX века, а также современными строениями, может включать в себя реконструированные здания постройки конца XIX - начала XX вв (или же более ранних периодов). Здесь также часто находятся театры, концертные залы, небольшие, но дорогие магазины, наиболее престижные бизнес-центры. В данной зоне возможно наличие пешеходных улиц с высокой концентрацией торговых объектов (формат стрит-ритейла). В то же время здесь обычно не размещаются производственные здания, базы и складские объекты. Центр города может быть только один в отличии от любой другой зоны.
Центры деловой активности	Зоны культурной, торговой и деловой активности в административных районах. Как правило, данная зона включает в себя границы административных районов. Территории крупных торговых центров и бизнес-центров, рядом с которыми также обычно сосредоточены транспортные

Типовые зоны в пределах города	Описание зоны
	узлы и соответствующая инфраструктура, определяющая активную жизнь города. Отдельный торговый центр без наличия соответствующей инфраструктуры в ближайшей окрестности центром административного района быть не может. Обычно, характеризуется высоким транспортным и пешеходным трафиком, а также высокой концентрацией объектов деловой и общественной активности. При определении границ данной зоны не требуется обязательная привязка к расположению основных административных зданий (здания администраций, государственных учреждений). Данных зон может быть несколько внутри одного административного района исследуемого населенного пункта.
Зоны автомагистралей	Земли вдоль крупных транспортных артерий, соединяющие центры административных районов и проходящие по центру города. Основопологающим фактором является наличие высокого уровня транспортного потока. Количество полос на автомагистрали в данном случае имеет второстепенное значение. К данной зоне также могут быть отнесены магистрали, по которым автомобили следуют в направлении основных транспортных узлов города (аэропорт, железнодорожный вокзал и т.п.). Вдоль и вблизи таких магистралей обычно располагаются автосалоны, официальные дилеры крупных автомобильных компаний, крупнейшие ТРЦ, крупные специализированные магазины, молы и т.п. В данную зону относятся также 1-2 ряда ближайших к автомагистрали зданий/строений.
«Зеленые» зоны	Земли парков, скверов, зеленых скверов находящиеся в черте города (независимо от того окружены они застройкой, или же находятся на окраинах населенного пункта).
Индивидуальная жилая застройка	Зоны скопления индивидуальных жилых домов. Сюда можно отнести так называемый «частный сектор», СНТ, зоны поселков, включенные в состав населенного пункта, на территории которых есть зоны с концентрацией индивидуальных жилых домов.
Многоквартирная жилая застройка	Районы многоэтажной жилой недвижимости независимо от года постройки: спальные микрорайоны, современные кварталы. Жилые микрорайоны старой советской застройки («хрущевки», «сталинки», «гостинки» и т.д.), а также новые спальные микрорайоны, жилые комплексы (построенные позднее 1990-х гг.). Территории данных ТТЗ включают в себя магазины шаговой доступности, коммунально-бытовые объекты и прочие объекты внутренней инфраструктуры.
Промзоны	Зоны фабрик, заводов, сооружений коммунально-бытового назначения, а также их окрестности. Отдельно стоит выделить районы, которые можно рассматривать как моногорода, концентрирующиеся вокруг большого промышленного комплекса. На этих территориях, кроме основных производств обычно размещаются объекты логистики, крупные складские комплексы. К данному типу ТТЗ относятся также окраины населенного пункта, расположенные на значительном удалении от центра административного района. Данные зоны могут накладываться на зоны жилой недвижимости различных типов, если они находятся на значительном удалении от центра населенного пункта, ближе к границе города.
Окраины города	К данному типу ТТЗ относятся окраины населенного пункта, расположенные на значительном удалении от центра административного района. Данные зоны могут накладываться на зоны жилой недвижимости различных типов, если они находятся на значительном удалении от центра населенного пункта, ближе к границе города.

Особенности территориального зонирования г. Москва

Москва - крупнейший город России, и один из самых крупных мегаполисов мира. В связи с огромной территорией специально для Москвы были дополнительно выделены особые зоны, которые получили название «многофункциональные».

Многофункциональные зоны — территории, включающие в свой состав объекты недвижимости нескольких прочих категорий, или объекты, не соответствующие ни одной прочей категории, в том числе объекты коммерческой инфраструктуры, спортивные сооружения, образовательные и исследовательские комплексы, рынки, объекты культуры, объекты министерства обороны и т.д.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗУЕМЫМ ИСТОЧНИКАМ ИНФОРМАЦИИ

3.1. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАЧЕСТВА ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ И ИХ СОДЕРЖИМОГО

В качестве источников информации, необходимых для анализа ликвидности объектов недвижимости могут рассматриваться:

1) Интернет сайты, содержащие информацию о продаже, покупке или аренде объектов недвижимости. Информация об объектах на рассматриваемых сайтах должна отвечать следующим критериям:

- приведено описание объекта недвижимости в минимально необходимом объёме, а именно указаны следующие параметры:

- ✓ полный адрес объекта недвижимости, выставленного в объявлении. Полный адрес содержит: «название населенного пункта, название улицы, номер дома» или «название населенного пункта, название перекрёстка улиц».

Пример полного адреса «посёлок Двуреченск, Кольцевая улица, 9», «посёлок Двуреченск, Кольцевая / Клубная улица».

Пример неполного адреса «посёлок Двуреченск, Кольцевая улица»¹¹.

- ✓ площадь объекта недвижимости, выставленного в объявлении.

Площадь может быть указана в различных единицах измерения: квадратные метры, сотки, гектары, протяженность.

- ✓ Цена предложения объекта недвижимости, выставленного в объявлении.

Цена может быть указана как за весь объект, так и за часть объекта (в случае продажи объекта) или за период времени (в случае аренды объекта). Более подробно см. раздел «Алгоритм обработки исходных данных, удаление выбросов и дублей».

- дата публикации объявления на сайте.

- дата обновления информации в объявлении.

- приведены контактные данные продавцов / арендодателей (а именно, номер телефона);

- доступ к объявлениям, их содержанию и контактным данным продавцов / арендодателей свободный.

Для оценки срока экспозиции предложения важно знать первичную дату, когда предложение было размещено на источнике информации и дату, когда предложение вышло. Поэтому корректность дат публикации и обновления так важны. При этом существует ряд источников, которые проводят ежедневное автоматическое обновление этих дат. Это приводит к ошибочной оценке как сроков экспозиции предложений, так и объемов рынка на исследуемый период. От подобных источников рекомендуется отказаться.

2) Аналитическая информация компаний, занимающихся исследованиями сегмента недвижимости, в т.ч. информация по срокам экспозиции

¹¹ Следует учесть, что полнота адреса должна соответствовать типу объекта. Приведенные в примере адреса могут быть использованы, например, для земельных участков

- 3) Печатные издания, информация из которых может быть собрана и структурирована вручную.
- 4) Информация о сроках реализации объектов, собранная, например, банком самостоятельно в рамках работы с проблемными активами;
- 5) Информация торговых площадок.

В данном документе будет рассмотрена работа только с интернет-сайтами по причине того, что они покрывают наибольший объём рынка, информация на них относительно чаще обновляется и их проще обрабатывать автоматическими средствами, чем любые другие источники.

Следует учесть, что в сети Интернет встречаются отдельные источники, на которых представлено огромное число предложений, опережающее по объёму информации популярные сайты. Подобные ресурсы собирают информацию с различных досок объявлений и публикуют у себя. В производственном процессе такие источники лучше не использовать, так как они порождают ложное представление о размерах рынка недвижимости за счет дублирования информации и завышения сроков экспозиции устаревших предложений.

Источники информации, на которых свежие предложения не появлялись уже более месяца, лучше не использовать.

Перед выбором перечня источников для решения задач по анализу ликвидности, в т.ч. при формировании задания на разработку проекта по автоматизированному сбору информации из объявлений, рекомендуется проанализировать каждый из источников на предмет качества информации с учетом вышеописанных критериев.

В случае, если этого не сделать, возможен риск того, что результатом автоматизированного сбора будет недостаточный объём объявлений, соответствующих вышеописанным критериям, что приведёт к невозможности расчётов или к их низкой достоверности.

Результатом изучения источника информации может быть вывод о соответствии у источника всем вышеперечисленным критериям, в таком случае источник информации можно считать «качественным» и далее использовать при решении задач по определению ликвидности.

В случае, если источник не соответствует какому-либо критерию, то использовать такой источник далее не рекомендуется.

В случае, если задача по анализу ликвидности решается на территории с ограниченным количеством источников информации, то количество и полнота критериев могут определяться по усмотрению пользователя, реализующего проект.

3.2. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КОЛИЧЕСТВУ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ ИСХОДЯ ИЗ ТРЕБОВАНИЙ К ИХ КАЧЕСТВУ

В настоящем документе намеренно не приводится список конкретных источников информации, а даются общие рекомендации по работе с любыми источниками, подходящими под описанные в разделе 3.1 критерии, чтобы не ограничивать пользователя -- поскольку список источников постоянно меняется.

Определение количества источников информации рекомендуется проводить по следующему алгоритму:

1. Определить сегмент недвижимости, для которого решается задача или формируется продукт (далее «Проект») по определению ликвидности.
2. Определить территорию, для которой внутри определенного выше сегмента реализуется Проект по определению ликвидности.
3. Определить исходный перечень источников информации для исследования. Для этого рекомендуется использовать какой-либо агрегатор интернет сайтов, справочник или поисковый портал, который пользователь настоящего документа считает подходящим для данной задачи.

В агрегаторах в разделе «Недвижимость» можно найти список агентств и адреса их интернет сайтов для рассматриваемой территории.

4. Изучить каждый из источников информации и выделить перечень качественных источников информации (критерии качественного источника приведены в Разделе 3.1), которые предполагается использовать в Проекте.
5. Провести обработку данных (подробнее, см. раздел «Алгоритм обработки исходных данных, удаление выбросов и дублей»). По результатам обработки исходных данных, удаления выбросов и дублей может остаться недостаточное количество данных для расчётов или результаты расчётов могут быть противоречивыми.

В таком случае рекомендуется:

- повторить шаги 3 и 4 и расширить перечень сайтов, поскольку количество интернет сайтов постоянно меняется;
- использовать инструменты кластеризации (подробнее, см. пункт «Кластеризация»).

3.2.1. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА СОПОСТАВИМЫХ ОБЪЕКТОВ

Количества объявлений внутри населенного пункта может быть недостаточно для определения ликвидности объектов недвижимости в данном населённом пункте. Для решения этой задачи возможно использовать методы кластеризации населённых пунктов. Кластеризация предполагает подбор населенных пунктов с близкими показателями параметров, в данном случае ликвидности для одинаковых сегментов недвижимости. Таким образом возможно использование информации по нескольким населённым пунктам. Такой подход позволяет расширить перечень информации до достаточного для обработки и получения адекватных результатов. Другим практическим выходом применения подхода кластеризации является воз-

возможность применения полученных результатов для групп объектов в различных населенных пунктах различных регионов.

Для лучшего понимания предлагаемого подхода необходимо ввести несколько терминов:

Кластерный анализ (англ. *cluster analysis*) — многомерная статистическая процедура, выполняющая сбор данных, содержащих информацию о выборке объектов, и затем упорядочивающая объекты в сравнительно однородные группы¹².

Иерархическая кластеризация (также *графовые алгоритмы кластеризации и иерархический кластерный анализ*) — совокупность алгоритмов упорядочивания данных, направленных на создание иерархии (дерева) вложенных кластеров.

Алгоритмы иерархической кластеризации предполагают, что анализируемое множество объектов характеризуется определённой степенью связности¹³.

Применительно к рассматриваемой задаче анализа ликвидности суть кластеризации заключается в группировании населенных пунктов, схожих с точки зрения ликвидности для рассматриваемых сегментов или групп сегментов. Такую группировку предполагается осуществлять методами автоматизированного анализа.

Предлагается следующий алгоритм использования кластеризации населенных пунктов для увеличения количества сопоставимых объектов:

1. Определить перечень населённых пунктов для формирования кластеров.
2. Определить параметры, по которым будут сравниваться населённые пункты, например, это могут быть:
 - Численность населения
 - Средняя заработная плата
 - Количество вакансий
 - Средняя стоимость 1 квадратного метра квартиры
 - Средняя стоимость 1 квадратного метра торгового помещения
 - Удалённость от регионального центра
 - Любые иные параметры, которые пользователь настоящего документа считает релевантными для решения задачи.
3. Для каждого из параметров необходимо задать веса. Веса параметров отражают важность параметров при формировании итогового места населенного пункта в кластере. Сумма весов всех параметров должна быть равна единице. При первом построении кластеризации возможно присвоить всем параметрам одинаковый вес и в последствии корректировать этот вес, например, методом анализа иерархий.

¹² Источник:

https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7

¹³ Источник:

https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%80%D1%85%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F

4. На основании выбранных параметров использовать алгоритмы кластеризации в составе инструментов машинного обучения.

5. Полученные по результатам применения инструментов машинного обучения кластеры рекомендуется проверить с участием экспертов. Рекомендуется привлекать экспертов, которые занимаются профессиональной деятельностью непосредственно в области исследуемого сегмента недвижимости и непосредственно на тех территориях, которые входят в состав кластеров.

Основные вопросы, которые следует обсудить с экспертами:

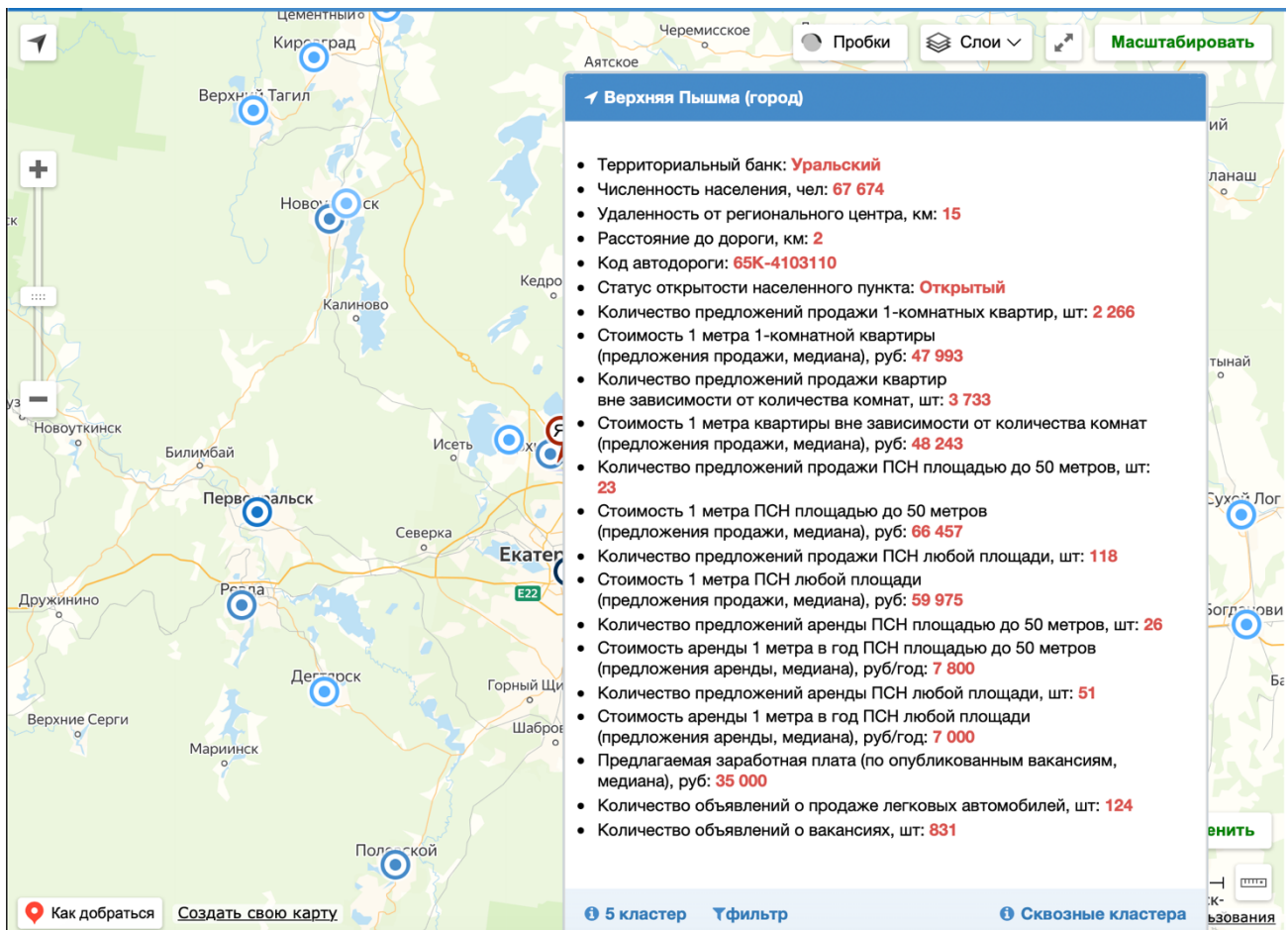
- Какой из параметров, по которым будут сравниваться населённые пункты, вносит наибольший вклад в определение кластера населённого пункта?
- Могут ли населённые пункты «А» и «Б» находиться в одном кластере?

6. По результатам проверки итогов работы исходной версии кластеризации с участием экспертов необходимо:

- внести корректировки в результаты работы исходной модели кластеризации — вручную переместить некорректно определённые машинным обучением населённые пункты в те кластера, которые корректны по мнению экспертов;
- построить модель классификации на основе полученных скорректированных данных;
- тиражировать полученную модель классификации на весь пул населённых пунктов, который необходимо кластеризовать пользователю.

В результате пользователь может получить увеличение количества объявлений за счёт того, что используются объявления не только из одного населённого пункта, но и объявления из нескольких населённых пунктов внутри одного кластера.

Пример того, как может выглядеть результат кластеризации населённых пунктов (в данном примере использована версия сервиса Яндекс.Карты, предназначенная для некоммерческого использования) приведён на рисунках ниже:



5 кластер (Свердловская)															
Регион	Населенный пункт	Население	Расстояние до центра	Кол. вакансий	Медианная зарплата	Расстояние до дороги	Кол. продаж 1-к квартир	Стоим. 1 кв.м. - 1-к квартиры	Кол. продаж квартир	Стоим. 1 кв.м. квартиры	Кол. прод. ПСН	Стоим. 1 кв.м. ПСН медиана	Кол. аренды ПСН	Стоим. аренды 1 кв.м. ПСН в год	
Свердловская	Асбест	65 305	55	255	28 000	42	219	27 419	717	27 794	52	38 537	47	4 800	
Свердловская	Березовский	56 052	15	543	32 500	3	788	49 737	1 429	48 543	100	38 143	83	5 400	
Свердловская	Верхняя Пышма	67 674	15	831	35 000	2	2 266	47 993	3 733	48 243	118	59 975	51	7 000	
Свердловская	Полевской	62 402	44	254	28 350	37	141	35 294	407	33 173	45	42 106	44	6 600	

4. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ И ОБРАБОТКЕ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ

4.1. Обзор технологий для автоматизированного сбора данных из открытых источников (сайтов)

Огромные объемы и регулярное обновление информации рынка недвижимости в сети Интернет требует обязательного автоматизированного сбора данных. Большая часть данных рынка недвижимости в сети Интернет представлена в виде HTML-страниц, для сбора информации с которых необходимо воспользоваться современными способами автоматизированного получения информации с веб-ресурсов (парсинга).

Для осуществления парсинга есть два пути:

1. Воспользоваться существующими уже готовыми инструментами парсинга.
2. Написать самостоятельно инструмент парсинга под конкретные производственные задачи.

Несмотря на многообразие существующих готовых решений, для осуществления эффективного сбора данных с различных веб-ресурсов, порой сильно отличающийся друг от друга, зачастую возникает необходимость создать **собственный инструмент, учитывающий особенности каждого сайта**.

Для создания собственного инструмента парсинга подойдет большинство языков программирования, например, Python, PHP, JavaScript, C++ и т.д.

Существует множество библиотек, в которых предусмотрены все необходимые инструменты для парсинга. Например, в Python есть как узконаправленные библиотеки, используемые для выполнения HTTP запроса к ресурсу, как requests, или для анализа HTML/XML документов, как BeautifulSoup, так и библиотеки, предоставляющие весь необходимый функционал для загрузки веб-страниц, их обработки и сохранения, как библиотека Scrapy.

Выбор наиболее подходящего по скорости/функционалу инструмента сбора данных и степени его масштабирования осуществляется исходя из объема информации и планируемой периодичности сбора данных.

Объем информации рынка недвижимости сети Интернет очень большой, при работе с ним инструменты парсинга сталкиваются с рядом ограничений, обход которых является основной проблемой при сборе данных.

Среди основных ограничений доступа к веб-странице можно выделить:

1. По IP-адресу. Парсер сталкивается с этим ограничением, если с одного IP-адреса в течение долгого времени поступают на сайт однотипные запросы. Это ограничение можно обойти с помощью прокси-серверов или VPN.
2. По user-agent. При посещении веб-ресурса клиентское приложение обычно посылает веб-серверу информацию о себе. Многие ресурсы ограничивают доступ к своей информации, определяя по user-agent автоматизированные однотипные запросы. Это ограничение обходят с помощью «подделки» user-agent, в таком случае парсер «делает вид», что обращение к веб-странице идет через разные браузеры и устройства.
3. По «капче» (компьютерный тест, используемый для того, чтобы определить, кто запрашивает информацию: человек или компьютер). Обход «капчи» – задача трудоёмкая, требующая использования сложных дорогостоящих инструментов, таких как, например, распознавание изображений. Поэтому, как правило, обойти это ограничение проще и дешевле с помощью дополнительной попытки получения информации по ссылке.

Кроме ограничений доступа существуют и ограничения в считывании информации с уже полученной веб-страницы. В большинстве случаев они связаны с тем, что для получения какой-то необходимой информации на странице необходимо, например, нажать на кнопку, которая

реализована с помощью скрипта на JavaScript (сценарий, придающий интерактивность веб-страницам). В этом случае обычно используют либо:

1. Попытку эмуляции нажатия на кнопку с помощью Rest-запроса после получения доступа к веб-странице.
2. Парсинг с помощью инструментов, работающих через веб-драйвер (инструмент для автоматизации действий веб-браузера), например, Selenium.

С учетом большого количества дискуссий относительно оценки парсинга и вышеописанных приемов с правовой позиции, авторы Рекомендаций посчитали необходимым рассмотреть правовые аспекты данного вопроса.

4.2. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПАРСИНГА

Механизм парсинга обычно раскрывается следующим образом: робот (специально разработанная компьютерная программа) обращается к страницам целевого сайта, получает HTML-код, разбирает его на составляющие (парсит), ищет соответствующие задаче данные, которые затем сохраняет в собственной базе данных.

Важно, что речь идет о сборе информации, которая находится в открытом доступе, то есть является общедоступной, а не о взломе и (или) воровстве контента с ресурса, доступ к которому ограничен. Кроме того, парсинг подразумевает выборку ботом определенной информации, в которой заинтересовано собирающее эту информацию лицо, а не копирование всей базы данных информационного ресурса.

Информация, размещаемая на сайтах, содержащих объявления по продаже и (или) сдаче в аренду объектов недвижимого имущества, **является общедоступной**, а её актуальность определяется фактом совершения той или иной сделки по объявлению, по окончании которой смысл существования объявления теряется. В соответствии с п.4. статьи 7 Федерального закона от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 18.12.2018) "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" «Информация, размещаемая ее обладателями в сети "Интернет" в формате, допускающем автоматизированную обработку без предварительных изменений человеком в целях повторного ее использования, является общедоступной информацией, размещаемой в форме открытых данных.»

Автоматизированный сбор общедоступной информации (далее - парсинг) напрямую не запрещен российским законодательством, если:

1. *Информация находится в открытом доступе и не защищается законодательством об авторских и смежных правах.* Информация, размещенная на сайтах, содержащих объявления по продаже и (или) сдаче в аренду объектов недвижимого имущества, не отвечает признакам ст.1260 ГК РФ (составное произведение), **не является результатом интеллектуальной деятельности**, а значит отсутствуют исключительные права на данную информацию. Исключительное смежное право на базу данных, предусмотренное статьей 1334 ГК РФ, у таких сайтов также отсутствует, поскольку по смыслу названной статьи для возникновения исключительного права изготовителя базы данных лицо должно понести существенные финансовые, организационные и иные затраты, направленные именно на создание базы данных, а не на администрирование сайта. Наполнение сайта осуществляется непосредственно пользователями сайта, сайт не производит затрат именно на собирание элементов базы данных. В данном контексте база данных является "побочным продуктом" ("spin off") деятельности по администрированию сайта.

Если у сайта и существует исключительное смежное право на базу данных, то объем этой базы, как правило, существенно шире заявленного и структурно иной, поскольку включает в себя не только объявления о недвижимости, но и иные материалы (например, продажа автомобилей, личных вещей и т.д.) **Объем собираемой информации с целью установления сроков экспозиции объектов недвижимости несущественен**, что по смыслу статьи 1335.1 ГК РФ не является нарушением исключительного права на базу данных.

2. *Сбор осуществляется законными способами.* Запрещен взлом, DDOS, использование вредоносных программ.
3. *Сбор информации не приводит к нарушению в работе сайтов в сети Интернет. Устанавливается разумное значение скорости парсинга, то есть сайт не закидывается огромным количеством запросов. Не нарушаются установленные в robots.txt перерывы. Если таковых нет, используется консервативное значение (как правило, 1 запрос каждые 10-15 секунд).*
4. *Сбор информации не приводит к ограничению конкуренции. Создаваемые в ходе автоматизированного сбора данных базы данных агрегирует данные со множества площадок и часто сам факт их создания обусловлен исполнением государственных контрактов (целью которых является исполнение государственных или муниципальных полномочий или достижение общественно полезных результатов).* Иск со стороны сайта, агрегирующего информацию по продаже и (или) аренде объектов недвижимости, будет являться злоупотреблением своим правом в соответствии со статьей 10 ГК РФ. Злоупотребление правом выражается в попытке присвоения результатов интеллектуальной собственности пользователей сайта и ущемлении их прав (дополнительный трафик выгоден лицу, разместившему объявление). Действия истца будут направлены на монополизацию рынка и являются недобросовестной конкуренцией.
5. *В ходе автоматизированного сбора данных не должен нарушаться Федеральный закон "О персональных данных" от 27.07.2006 N 152-ФЗ.*
6. *Автоматизированный сбор информации должен производиться с учетом Пользовательского соглашения сайта, подвергающегося парсингу. При этом сами условия Пользовательского соглашения должны соответствовать **Федеральному закону от 27.07.2006 N 149-ФЗ** (ред. от 18.12.2018) "Об информации, информационных технологиях и о защите информации".* И в случае, если какое-то условие Пользовательского соглашения не соответствует данному ФЗ (например, ограничивает парсинг общедоступной информации), то оно является недействительным. А как было указано ранее ст.7 ФЗ-149 от 27.07.2006 г. позволяет на законные основания осуществлять парсинг общедоступной информации (объявлений).

Важно отметить сложность и отсутствие устоявшейся судебной практики по такого рода делам в РФ:

1. Самым известным в отечественной практике делом о запрете парсинга (скрапинга) уже стало дело ВКонтакте v. Double Data по иску о защите смежных прав истца как изготовителя базы данных пользователей соцсети ВКонтакте¹⁴. Оно было последовательно рассмотрено судами трех инстанций, причем суд первой инстанции в иске от-

¹⁴ <https://kad.arbitr.ru/Card/1f33e071-4a16-4bf9-ab17-4df80f6c1556>

казал, апелляция – иск удовлетворила, а в кассационной инстанции состоявшиеся по делу судебные акты были отменены, а дело – передано на новое рассмотрение в суд первой инстанции, который на момент написания Рекомендаций пока не вынес новое решение.

2. Экспертные учреждения порой дают диаметрально разные заключения (чаще всего в пользу заказчика заключения).
3. Законодательство в сфере интеллектуального и информационного права очень плохо урегулировано, многие нормы можно трактовать двояко, а некоторые имеют противоречие между собой. Отсутствуют четкие критерии по составным произведениям, регулирование общедоступной информации тоже имеет массу сложностей.
4. Позволить такого рода процессы может далеко не все: они очень долго длятся, требуют специализированной юридической помощи. Экспертизы по делу стоят сотни тысяч рублей.
5. Определение размера ущерба довольно сложно.

Если говорить о международном опыте, то американские суды дали однозначный ответ, который представляется обоснованным и верным¹⁵. Приводя его, целесообразно кратко раскрыть позицию апелляционного суда, который, не согласившись с доводами LinkedIn, поддержал решение суда первой инстанции. По мнению апелляционного суда, CFAA предусматривает три вида компьютерной информации: 1) доступ к которой открыт для общест­венности и разрешения не требует, 2) доступ к которой требует получения разрешения, и оно было дано; 3) доступ к которой требует получения разрешения, но оно не было дано либо имело место превышение пределов санкционированного доступа. Общедоступные профи­ли пользователей LinkedIn, подчеркнул суд, доступны любому, кто подключен к интернету, поэтому они относятся к первой разновидности информации, вследствие чего деятельность HiQ не подпадает под действие запретов CFAA. И завершающий вывод су­да: **«предоставление таким компаниям, как LinkedIn, свободы решать, кто может собирать и использовать данные – данные, которыми компании не владеют, которые являются общедоступными для всех, и которые сами эти компании собирают и используют – создает риск информационных монополий, которые будут нарушать публичные интересы»**.

В заключение раздела можно отметить, что при определенных условиях парсинг, действительно, может нарушать права третьих лиц и быть основанием для предъявления иска к нарушителю. Но в случае соблюдения изложенных выше требований, можно безопасно осуществлять парсинг общедоступной информации.

4.3. АЛГОРИТМ СБОРА ИСХОДНЫХ ДАННЫХ ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ

Для задачи по анализу ликвидности, как и для многих других задач в настоящее время все большую актуальность приобретает возможность автоматизированного сбора данных. Алго-

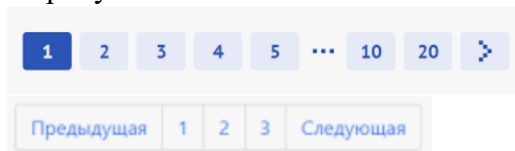
¹⁵ <http://cdn.ca9.uscourts.gov/datastore/opinions/2019/09/09/17-16783.pdf>

ритм автоматизированного сбора исходных данных из Источников информации по своей сути близок к действиям пользователя, который собирает информацию с интернет-сайтов вручную, а именно:

1. Пользователь открывает выбранный им интернет-сайт;
2. Пользователь переходит в раздел сайта, который ему необходим, например, «продажа складской недвижимости»;
3. Пользователь просматривает объявления и выбирает из них те, которые ему интересны, например, «складская недвижимость площадью 100—500 кв. метров в промышленной части города»;
4. В каждом из выбранных объявлений пользователь собирает информацию по объекту из объявления, например, «адрес», «площадь», «стоимость», «дату предложения», «комментарий к объявлению» и копирует её в свою собственную таблицу вместе со ссылкой на интернет-страницу с объявлением.

Алгоритм сбора исходных данных для большинства открытых источников состоит в следующем:

1. Определить список стартовых страниц источника, содержащих ссылки на конкретные предложения.
Например, он может выглядеть следующим образом:
«[www.название-сайта.ru/продажа-складов](#)»
«[www.название-сайта.ru/продажа-земель](#)»
«[www.название-сайта.ru/продажа-квартир](#)»
2. Определиться с методом перебора пагинации (порядковая нумерация страниц, которая в основном размещается вверху либо внизу страниц сайта) стартовых страниц.
Пример того, как может визуально выглядеть пагинация на интернет-сайтах приведён на рисунках ниже:



Источник:

<https://yandex.ru/images/search?text=пагинация>

3. Сформировать общий список стартовых страниц источника.
4. Прописать правила сбора ссылок на конкретные предложения со стартовых страниц.
В частности, необходимо собирать ссылки только на объявления и пагинацию и пропускать все остальные ссылки, например, ссылки из рекламных баннеров или ссылки на сайты-партнёры.
5. Сформировать общий список ссылок на конкретные предложения. Предусмотреть промежуточное хранение ссылок на случай ошибок.
Например, он может выглядеть следующим образом:
«[www.название-сайта.ru/продажа-складов/объявление-1](#)»
«[www.название-сайта.ru/продажа-складов/объявление-2](#)»
«[www.название-сайта.ru/продажа-складов/объявление-3](#)»
6. Проанализировать разметку страницы предложения и прописать правила сбора необходимой информации.

Необходимо определить, какую именно информацию следует собирать. В данном примере это «адрес», «площадь», «стоимость», «дата предложения», «комментарий к объявлению».

7. Подготовить правила преобразования полученной информации в вид, предусмотренный структурой хранения данных.

Например, однотипная информация может быть написана пользователями сайтов по-разному: «1 этаж», «1 эт.», «Этаж: 1», «на 1-м этаже», «первого этажа» и т.д. Все данные варианты рекомендуется приводить к одному виду. Это позволит упростить анализ полученной базы данных и, в частности, сделать возможным применение инструментов машинного обучения.

8. Сохранить полученные результаты сбора в выбранное хранилище данных.

Рекомендуется хранить не только преобразованную в п. 7 информацию, но и информацию в исходном виде, которая была получена с интернет-сайтов.

Например, это может выглядеть следующим образом:

level-source	level-processed
1 этаж	1
1 эт.	1
Этаж: 1	1
на 1-м этаже	1
первого этажа	1

Сохранение исходной информации позволит повторно провести её преобразование, в случае если в исходном преобразовании была допущена ошибка.

Для получения актуальных результатов анализа исходная информация нуждается в обновлении. Рекомендуемая периодичность обновления составляет для жилой и коммерческой недвижимости – не более 1-й недели, для земельных участков – не более 2-х недель. Такие периоды обусловлены объемами изменений данных в источниках информации. Исследование ГК RWAY, оценивающее объем изменений на крупных ресурсах, показало, что в указанные периоды фиксируются разного рода изменения в ~30% данных. Проводить обновление исходных данных чаще 2 раз в неделю нецелесообразно. За такой короткий период изменений очень мало, инструменты, по сути, работают вхолостую.

4.4. ВЫБОРОЧНАЯ ПРОВЕРКА ИСХОДНЫХ ДАННЫХ

Выборочная проверка исходных данных необходима пользователю для того, чтобы убедиться в достоверности и точности исходных данных при использовании их для определения ликвидности объектов недвижимости.

Можно выделить следующие критерии проверки исходных данных:

- Полнота информации в отдельных объявлениях;
- Наличие «выбросов» или «дублей» у объявлений.

Под «выбросами» понимается наличие в объявлении некорректной информации, под «дублями» наличие объявлений по одному и тому же объекту в различных источниках. С учетом данных критериев определяется глубина проверки исходных данных.

4.4.1. Полнота информации в объявлении

Рекомендуется проверить, что в собранной выборке описание объектов недвижимости представлено в минимально необходимом объеме:

- Полный адрес объекта недвижимости;
- Площадь объекта недвижимости;
- Цена предложения объекта недвижимости;
- Дата публикации объявления на сайте;
- Дата обновления информации в объявлении;
- Контактные данные продавцов / арендодателей (а именно, номер телефона).

Отсутствие какого-либо их пунктов в описании может привести к невозможности использовать рассматриваемое объявление в проекте по определению ликвидности недвижимости.

В данном случае рекомендуется уточнить недостающие пункты в описании объявления у продавца или исключить данное объявление из выборки.

Наличие у объявления «выбросов» или «дублей» может привести к искажению результатов анализа ликвидности недвижимости. *(Более подробно см. Раздел «Удаление выбросов и дублей»)*

Дублированные объявления следует исключить из выборки.

Глубина проверки исходных данных может быть определена пользователем исходя из доли объявлений с неполным описанием и/или доли объявлений с наличием «выбросов» или «дублей».

Рекомендуется увеличивать долю проверяемых объявлений при увеличении доли объявлений с неполным описанием и/или доли объявлений с наличием «выбросов» или «дублей» в выборке.

Допустимые затраты ресурсов на проведение проверки исходных данных рекомендуется определять самостоятельно исходя из потенциала коммерческого использования исходных данных пользователем.

По результатам проверки исходных данных в случае, если информация была получена у продавца рекомендуется сохранить в базе следующие данные:

- Какая именно информация была получена у продавца;
- Дата получения информации.

Для автоматизации и стандартизации процесса уточнения информации у продавца, а также для сокращения затрат ресурсов на проведение проверки исходных данных рекомендуется создание формы с описанием объявления, связанной с базой данных, в которой хранится выборка объявлений.

Пример того, как может выглядеть форма для уточнения информации у продавца приведён на рисунке ниже:

Редактирование данных объекта по результатам звонка

Цена продажи, руб.	11 000 000	Площадь общая, м ²	194	Площадь участка		Ед. измерения площади зем. участка	не указано
Цена продажи за м ² , руб.	56 701,03	Площадь основная, м ²		Площадь участка, м ²	0	Вид права на землю	не указано
Площадь офисная, м ²		Площадь вспомогательная, м ²		Площадь складская отапливаемая, м ²		Площадь складская неотапливаемая, м ²	
Линия	не указано	Этаж +	1	Тип здания	не указано	Парковка	не указано
Отдельный вход	Есть	Этажность	1	Класс объекта	не указано	Витринное остекление	не указано
Физическое состояние объекта	не указано	Состояние отделки	не указано	Материал стен	не указано		

Комментарий объявления

Продается торгово-офисное помещение по ул. Блюхера, площадью 194 кв.м. на 1-ом этаже, витринное остекление, высота потолков более 3 метров. Торговый зал 123 кв.м. Зона разгрузки, парковка. Возможное использование: торговое, аптека, салон, офис. Возможно расширение до 300-450 кв.м.

Название агентства: Бизнес Кварт Бюро (член УПН) Контактный телефон агентства: 247-84-72, 88003336309, 89045446 Дата обновления: 10.05.2018
8 (247) 847-28-80 звонков не найдено

Статус звонка: не указано

Комментарий звонка

Сохранить Закреть без сохранения

По результатам выборочной проверки исходных данных может быть принято решение:

- Об исключении отдельных объявлений из выборки, используемой для определения ликвидности недвижимости;
- Об исключении отдельного источника информации из перечня источников информации, по которым собираются данные из объявлений;
- О корректировке алгоритма удаления выбросов и дублей, описанном в разделе «Алгоритм обработки исходных данных, удаление выбросов и дублей» настоящего документа.

4.4.2. АЛГОРИТМ ОБРАБОТКИ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ, УДАЛЕНИЕ ВЫБРОСОВ И ДУБЛЕЙ

Алгоритм обработки исходных данных включает следующие блоки:

- Геокодирование данных — определение географических координат на основании данных об адресе объекта, указанных в объявлении.
- Стандартизация данных — приведение данных к единому виду.

Блок геокодирования данных рекомендуется реализовывать следующим образом:

1. Провести сбор данных из объявлений, в частности информацию по полю «адрес» в соответствии с Алгоритмом сбора исходных данных из открытых источников;

2. Использовать инструменты геокодирования для определения географических координат (широты и долготы) и стандартизированного адреса на основании адреса, указанного в объявлении.

В настоящем документе намеренно не приводится список конкретных инструментов геокодирования, а даются общие рекомендации по работе с любыми инструментами геокодирования, чтобы не ограничивать пользователя -- поскольку список инструментов может меняться со временем.

Рекомендуется последовательное использование нескольких разных инструментов геокодирования (2 или 3 инструмента) для получения более репрезентативных результатов. В частности, это связано с разной точностью работы отдельных инструментов и большой вариативностью написания адресов.

На сайте, с которого происходит сбор данных, могут быть указаны географические координаты объекта из объявления. Не рекомендуется использовать данные географические координаты, потому что они определяются на основании данных об адресе, который вводит пользователь сайта, либо данные географические координаты необходимо верифицировать при помощи применения описанных выше инструментов геокодирования.

3. Сохранить результаты геокодирования

Пример сохранения исходных данных и результатов:

address-source	latitude-processed	longitude-processed	address-processed
Самара Финская 39	53.225738	50.180350	Россия, Самара, Финская улица, 39

Рекомендуется дополнительно собирать информацию из поля «комментарий» к объявлению и сверить эту информацию с данными, собранными из поля «адрес», чтобы убедиться, что данные из поля «адрес» были собраны корректно. Поскольку в поле «комментарий» пользователь может вносить информацию в любом виде, а ввод информации в поле «адрес» может быть ограничен сайтом, то информацию из поля «комментарий» рекомендуется считать более достоверной.

Полнота и правильность реализации блока Геокодирования данных позволит упростить реализацию других блоков и алгоритмов удаления выбросов и дублей, поэтому рекомендуется реализовать его на начальном этапе создания проекта и уделить ему наибольшее внимание.

Блок Стандартизации данных рекомендуется реализовывать следующим образом:

1. Провести первый сбор данных из объявлений в соответствии с Алгоритмом сбора исходных данных из открытых источников;
2. Определить перечень полей, по которым пользователю необходимо выполнить стандартизацию данных.

Например, это могут быть поля: «этаж», «единица измерения стоимости», «материал стен» и другие.

3. По каждому из определённых в п. 2 полей выбрать все возможные варианты написания информации, которые собраны в базе по результатам первого сбора объявлений, выполненного в п. 1.

4. Провести стандартизацию данных.

Пример стандартизации данных для поля «Цена объекта недвижимости».

Цена объекта недвижимости даже в пределах одного сайта может быть указана пользователями в различных единицах измерения:

- в случае продажи объекта:
 - за весь объект;
 - за часть объекта, например, за 1 квадратный метр.
- в случае аренды объекта:
 - за весь объект в месяц;
 - за часть объекта в месяц;
 - за весь объект в год;
 - за часть объекта в год.
- Так же в приведённых выше примерах:
 - цена может быть указана в рублях/валюте;
 - единицы измерения стоимости могут быть не указаны;
 - возможно указание наличия или отсутствия в цене НДС.

В данном примере для стандартизации необходимо выбрать единую базу стоимости и привести к ней все стоимости по объявлениям, используемым в проекте при помощи стандартных математических операций.

Аналогично блоку Геокодирование данных рекомендуется дополнительно собирать информацию из поля «комментарий» к объявлению и сверить эту информацию с данными, собранными из остальных полей, например из поля «цена». Это позволит убедиться, что данные из поля «цена» были собраны корректно.

Удаление выбросов и дублей

Пользователь, при публикации объявления на сайте, может ошибиться и, например, указать в поле «стоимость за га» цену за «квадратный метр» или за «сотку». Такое объявление в необработанном виде является выбросом.

Один и тот же объект недвижимости может быть опубликован в разных объявлениях и на разных сайтах, как самим собственником объекта с целью расширения диапазона охвата потенциальных покупателей, так и агентствами и посредниками. Такое объявление в необработанном виде является дублем.

Для формирования выборки объектов, по которой будет производиться анализ ликвидности объектов недвижимости рекомендуется предварительно удалить выбросы и дубли.

Удаление выбросов рекомендуется проводить следующим образом, во многом аналогичном п. 5 блока Стандартизации данных:

- Составление кластеров на основе расположения объектов недвижимости заданного сегмента рынка (в данном пункте рекомендуется использовать результаты блока Геокодирования данных);
- Поиск параметров нормального распределения;
- Определение значений, которые являются стандартными и выбросами для данной выборки;
- Ликвидность объекта может быть определена в одну из групп (например, в группу «нетипично низкая», «типичная» или «нетипично высокая») на основании вхождения в диапазон стандартных значений или в диапазон выбросов;
- Объявление по объекту, ликвидность которого входит в группы «нетипично низкая» или «нетипично высокая» может быть удалено из выборки или перенесено в отдельную таблицу / базу данных.

Аналогичным образом возможна обработка полей «площадь», «этаж» и других, которые пользователь настоящего документа рассматривает для решения своей задачи.

Удаление дублей рекомендуется проводить следующим образом, так же с использованием результатов блока Геокодирования данных:

- Определение критериев, по которым пользователь настоящего документа считает объявления дублями, например, это могут быть объекты с одновременным совпадением следующих условий:
 - Объекты, расположенные по одному адресу и имеющие одинаковые географические координаты;
 - Объекты одинаковой площади или объекты очень близкой площади;
 - Объекты с одинаковым комментарием в объявлениях;
- Формирование выборки из собранной базы данных по определённым выше критериям;
- Ручной анализ сформированной выборки для получения вывода о том, что выбранные объекты действительно являются дублями;
- Удаление объявлений-дублей или перенос их в отдельную таблицу / базу данных.

4.5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ХРАНЕНИЮ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ И ССЫЛОК НА ИСТОЧНИКИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ПРОВЕРКИ В БУДУЩЕМ

В качестве исходных данных в данном Документе рассматриваются:

- Текст объявления;
- Ссылка на интернет страницу, на которой находится объявление;
- Копия текста интернет страницы, на которой находится объявление;
- Фотографии из объявления.

Такой набор данных может являться исчерпывающим, поскольку это все данные по объявлению которые могут быть собраны и сохранены в качестве доказательной базы.

Срок хранения исходных данных без учета требований проверяющих органов определяется консенсусом между востребованностью информации и ресурсами, необходимыми для хранения достаточно большого массива данных, В качестве разумного нижнего предела можно

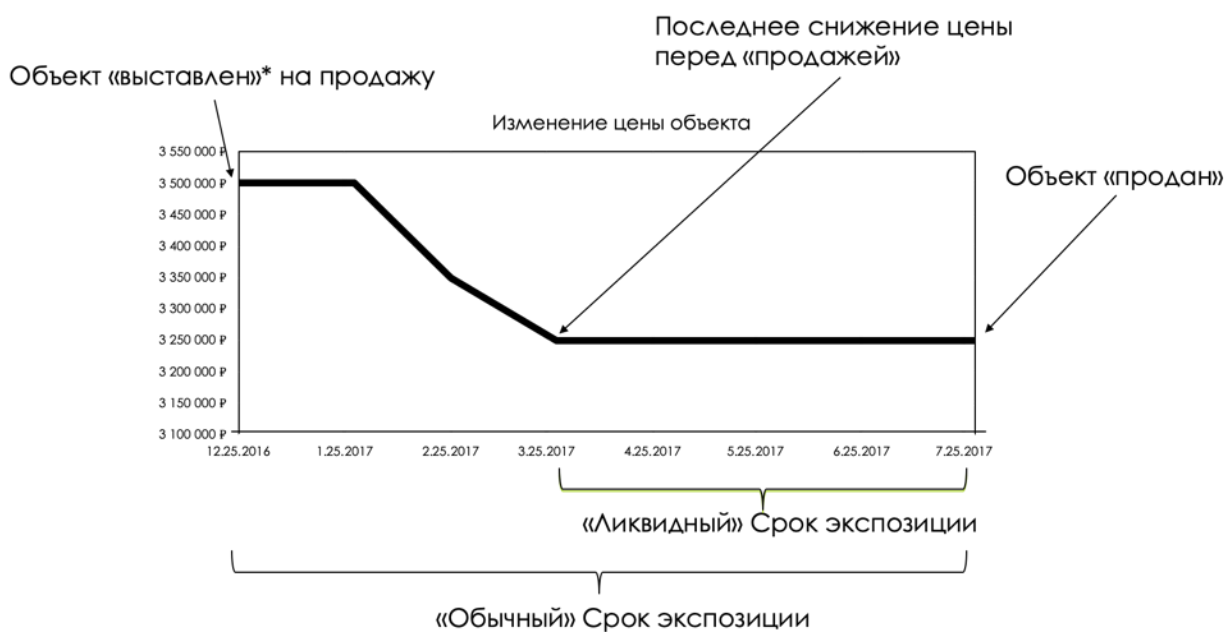
определить срок в один год. В качестве верхнего предела можно рассматривать срок хранения в пять лет, в соответствии с требованиями законодательства применительно к бухгалтерским документам. (ФЗ № 129 «О бухгалтерском учете» - организации обязаны хранить первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета и бухгалтерскую отчетность в течение сроков, устанавливаемых в соответствии с правилами организации государственного архивного дела, но не менее пяти лет).

Поскольку исходные данные могут храниться несколько лет, с целью снижения риска утери информации рекомендуется предусмотреть систему резервного копирования, например, из трёх независимых носителей* или иного количества носителей, которое может быть выбрано пользователем настоящего документа самостоятельно исходя из потенциала востребованности исходных данных.

* в качестве носителей рассматриваются: жёсткий диск компьютера; FTP-сервер; «Облачное» хранилище или иные способы хранения.

4.6. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ СРОКА ЭКСПОЗИЦИИ

Рекомендуемый подход к определению срока экспозиции приведён на рисунке ниже:



Срок экспозиции, в соответствии с изложенными ранее Базовыми принципами определяется как период времени, в течение которого объект недвижимости находился в открытой продаже. Технически срок экспозиции определяется как разница между датами, в которые объект недвижимости был опубликован на сайте и снят с публикации.

В данном случае делается предположение о том, что объект недвижимости был снят с публикации по причине его продажи, а не по каким-либо иным причинам. Практика проверки причин снятия объявлений подтверждает гипотезу о том, что в подавляющем большинстве причиной снятия объявления является продажа объекта.

По результатам выполнения алгоритма, описанного в разделе «Алгоритм сбора исходных данных из открытых источников» у пользователя, формируется первоначальный массив объявлений (например, в виде базы данных), периодическое повторное выполнение алгоритма сбора исходных данных позволит пользователю накопить достаточное количество объявлений для определения срока экспозиции. В данном случае, рекомендуемая продолжительность реализации проекта по сбору данных должна превышать средний срок экспозиции объектов недвижимости в выбранном пользователем сегменте и территории, для того чтобы реализовать возможность наблюдения за выбранным объектом недвижимости от момента его публикации на сайте до момента, когда объект был снят с публикации.

При этом возникает особенность с теми объектами, которые выставляются на продажу по завышенной относительно рынка цене. Очевидно, что в этом случае срок экспозиции будет превышать типичный рыночный срок. С целью устранения данного несоответствия необходимо отслеживать динамику изменения цены предложения. Логично было бы предположить, что рыночному сроку экспозиции будет соответствовать интервал между датой последнего снижения цены и датой реализации объекта. На рисунке он обозначен как «ликвидный» срок экспозиции. Однако практические наблюдения показывают, что при таком подходе «ликвидные» сроки экспозиции оказываются короче сроков экспозиции аналогичных объектов, проданных без снижения цены. С учетом этого рекомендуется для объектов, по которым наблюдается снижение цены для получения срока экспозиции взвешивать «ликвидный» и «общий» сроки экспозиции. Веса могут быть подобраны с учетом наблюдения по объектам, реализованным без снижения цены.

5. ЭКСПЕРТНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЛИКВИДНОСТИ

Экспертный подход к определению ликвидности объекта оценки основан на мнении участников рынка недвижимости. В условиях большого рассеивания сроков, в течение которых продаются конкретные объекты, для объективной оценки типовых сроков экспозиции требуется достаточно большой объем данных. Однако аналитик постоянно сталкивается с ситуацией, когда в пределах узких сегментов рынка данных по продажам объектов недвижимости может быть очень мало. Особенно часто такая ситуация имеет место, когда продаются дорогостоящие объекты недвижимости, характеризующиеся большими площадями. Такой объект может продаваться годами, а при удачном стечении обстоятельств может быть продан очень быстро. Естественно, один такой случай не может служить основанием для объективной оценки типового времени экспозиции. В этом случае возможно использовать экспертные суждения операторов (участников) рынка.

В рамках данного подхода выделяется два направления:

1. Точечный опрос экспертов в отношении конкретного объекта. В рамках данного направления проводится опрос экспертов о ликвидности конкретного объекта оценки среди участников рынка, имеющих практический опыт работы со сделками в сегменте недвижимости, к которому принадлежит объект оценки. Данный подход применяется, как правило, при анализе единичных или уникальных объектов.
2. Массовый опрос специалистов, работающих с рынком недвижимости. В рамках данного направления производится опрос большого количества экспертов в отношении сегмента рынка, к которому принадлежит объект оценки. Результаты опроса могут содержать сведения о типичном сроке экспозиции объектов недвижимости в указанном сегменте без привязки к конкретному объекту оценки. Такой подход применяется при формировании мнения в отношении большого количества однотипных объектов, когда рыночной информации недостаточно для применения статистического подхода либо в дополнение к статистическому подходу.

В качестве экспертов, среди которых проводится опрос в рамках первого направления могут выступать:

- торговые посредники (брокеры, риэлторы);
- консультанты и аналитики рынка недвижимости;
- сотрудники девелоперских и иных организаций, инвестирующих в рынок недвижимости;
- частные инвесторы или бенефициары девелоперских и иных организаций, инвестирующих в рынок недвижимости.

В рамках второго направления в дополнение к вышперечисленным группам экспертов могут привлекаться:

- сотрудники оценочных компаний, работающие с объектами недвижимости;
- сотрудники залоговых и инвестиционных подразделений банков.

Вывод о степени ликвидности и сроке экспозиции объекта оценки может быть основан на среднем, средневзвешенном или медианном значении, полученном в результате проведения опроса.

6. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ

6.1. ВИДЫ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ

Построение аналитических инструментов – подход к определению ликвидности, основанный на сопоставлении характеристик конкретного объекта оценки рыночным критериям, влияющим на срок экспозиции. В качестве характеристик могут выступать: класс объекта; доля вакантной площади для недвижимости, сдаваемой в аренду; наличие долгосрочных договоров аренды; местоположение объекта; технические характеристики и др.

Аналитический инструмент должен содержать описание характеристик, влияющих на ликвидность активов. Оценка влияния данных характеристик на ликвидность может основываться на требованиях рыночных инвесторов, предъявляемых к объекту инвестирования. В исследовании следует привести перечень типичных рыночных инвесторов в сегмент активов, к которому относится объект оценки. Требования рыночных инвесторов могут быть выражены в инвестиционных декларациях, финансовых отчетах, отчетах об устойчивом развитии и др. Кроме того, требования рыночных инвесторов могут быть определены на основании мнения торговых посредников (брокеров).

Применяемый для целей определения ликвидности объекта оценки инструмент анализа должен соответствовать следующим характеристикам:

- Простота применения – отсутствие необходимости проведения сложных расчетов и массовой обработки информации.
- «Прозрачность», предусматривающая однозначность толкования значения четко определенного критерия или характеристики, влияющей на ликвидность.

Сопоставление характеристик объекта оценки заданным анализируемым критериям может выполняться в виде чек-листа, матрицы, шкалы и т.д. Вывод о ликвидности объекта может быть основан как на полном соответствии объекта заданным критериям, так и на сочетании характеристик объекта.

Ниже приведены примеры, используемых аналитических инструментов.

6.1.1. ЧЕК-ЛИСТ.

Для целей принятия решения о ликвидности определенного объекта формируется чек-лист с заданными параметрами анализа, т.е. при соответствии объекта оценки критерию ликвидности (ответ «соответствует») проводится дальнейшая проверка соответствия объекта оценки критериям. В случае наличия отрицательного ответа «не соответствует», дальнейший анализ не проводится, объекту оценки присваивается значение критерия ликвидности согласно заданной шкале. Рекомендуется формировать последовательность критериев ликвидности таким образом, чтобы при наличии первого отрицательного ответа дальнейший анализ ликвидности не проводился.

В качестве критериев отнесения к среднеликвидным активам для доходной коммерческой недвижимости используются следующие условия:

- объект сдан в аренду на рыночных (или выше рыночных) условиях и генерирует положительный денежный поток (за исключением вновь построенных объектов);

- на рынке присутствует 3 и более аналогов-предложений об аренде и/или купле-продаже, либо доступна информация о 3 и более сделках с аналогичным имуществом по аренде и/или купле-продаже;
- объект относится к высококлассным объектам коммерческой недвижимости (определение высококлассных объектов включает в себя не только технические и эксплуатационные характеристики по общепризнанной классификации – А, В, С для офисов и складов, количество звезд для гостиниц – но и местоположение, уровень заполняемости, состав арендаторов и средний оставшийся срок аренды).

В качестве критериев для иной коммерческой, а также жилой недвижимости используются площадь объектов и населенный пункт его местонахождения.

6.1.2. ШКАЛА.

Для определения степени ликвидности («высокая»/«средняя»/«низкая») заполняется шкала, содержащая характеристики анализируемого объекта. Каждой характеристике присвоен удельный вес. Сумма удельных весов соотносится с заданными диапазонами для степени ликвидности, на основании которых делается вывод о соответствии степени ликвидности.

Шкала содержит рекомендации по определению ликвидности для следующих видов коммерческой недвижимости:

- торговые центры (анализируемые характеристики: местоположение, тип (универсальный ТЦ, гипермаркет и т.д.), уровень загрузки);
- офисные здания, свободные от арендаторов (анализируемые характеристики: местоположение, технические характеристики, площадь);
- офисные здания, сданные в аренду (анализируемые характеристики: местоположение, технические характеристики, уровень загрузки);
- офисные встроенные помещения (анализируемые характеристики: местоположение, технические характеристики, площадь);
- складские комплексы (анализируемые характеристики: местоположение, технические характеристики, уровень загрузки);
- помещения свободного назначения (анализируемые характеристики: местоположение, этаж, площадь);
- городские гостиницы (анализируемые характеристики: местоположение, наличие профессионального гостиничного оператора, уровень загрузки);
- производственная недвижимость (анализируемые характеристики: местоположение, технические характеристики, площадь);
- сельскохозяйственная недвижимость (анализируемые характеристики: местоположение, технические характеристики, площадь);
- земельные участки сельскохозяйственного назначения (анализируемые характеристики: регион и природно-климатическая зона расположения, характер использования участка, площадь, компактность).

Качественный анализ.

Схема отнесения объекта к той или иной группе ликвидности состоит из следующих этапов:

1. Анализ наличия/отсутствия вторичного рынка объектов аналогичных рассматриваемому объекту залога;

2. Определение активности в сегменте рынка, к которому относится объект залога. Анализ проводится на основании публичных данных – интернет-порталов по продаже схожего имущества, а также на основании консультаций с риелторами и брокерами. Большая активность в общем случае говорит об активности рассматриваемого сегмента рынка;
 3. Определение масштаба объекта залога относительно актуальной выборки схожих по типу объектов. Если объект по какому-либо существенному параметру превышает медианное значение выборки, то при прочих равных, это снижает круг потенциальных покупателей готовых приобрести этот объект и негативно сказывается на ликвидности;
 4. Анализ фактического состояния объекта залога. Состояние категоризируется по следующим группам:
 - хорошее, рабочее состояние – возможно использование объекта без дополнительных вложений;
 - удовлетворительное, условно рабочее – возможно использование объекта залога, однако, от Собственника требуются дополнительные затраты на восстановление/поддержание объекта;
 - неудовлетворительное, не рабочее – эксплуатация объекта залога невозможна, требуется капитальный ремонт, реконструкция.
 5. Наличие развитого рынка аренды активов, схожих по типу с объектом залога. Возможность сдать объект в аренду позволяет рассматривать объект не только для личного пользования потенциального покупателя, но и в качестве инвестиции. Такая возможность, при прочих равных, расширяет круг потенциальных покупателей и положительно сказывается на ликвидности.
- Обобщение собранной информации анализируется и формируется в экспертное мнение Исполнителя о ликвидности объекта залога.

6.2. ВЛИЯНИЕ ПРАВОВЫХ ФАКТОРОВ НА ЛИКВИДНОСТЬ

Кроме анализа рыночных факторов должны приниматься во внимание индивидуальные признаки, влияющие на сроки реализации объекта. Одним из факторов, ограничивающим продавца и покупателей при совершении рыночной сделки, является наличие ограничений правового характера. При определении ограничений правового характера необходимо учитывать требования текущего законодательства, а также имеющуюся информацию о судебной практике при реализации имущества.

К ограничениям правового характера, влияющим на ликвидности объекта оценки, можно отнести наличие следующих признаков у рассматриваемого объекта недвижимости:

1. Объем прав, наличие обременений (ограничений)

1.1. Имущество, которое в соответствии с законодательством Российской Федерации изъято из оборота, в том числе свободная реализация которого запрещена (Указ Президента РФ от 22.02.1992 №179 «О видах продукции (работ, услуг) и отходов производства, свободная реализация которых запрещена»).

1.2. Имущество, имеющее обременения в виде ареста, запрещения сделок, залога, а также в отношении которых ведутся судебные споры, имеются решения об изъятии для государственных и муниципальных нужд.

1.3. имеются ограничения/обременения, в частности:

- установлен особый режим использования (охранные, санитарно-защитные и иные зоны с особыми условиями использования земель, находящийся в водоохраной зоне);
- публичный сервитут;
- ограничения прав, предусмотренные ст.ст.56, 56.1 ЗК РФ.

1.4. на земельном участке расположены объекты недвижимости, принадлежащие на праве собственности третьим лицам;

1.5. объекты недвижимости, находящиеся на одном земельном участке, без учета остальных зданий и строений на этом участке, принадлежащих одному собственнику (кроме случаев, когда земельные отношения не зарегистрированы в ЕГРН).

1.6. здания отдельно от земельных участков, на которых они расположены, за исключением случаев, когда права на земельный участок не зарегистрированы в ЕГРН;

1.7. отсутствие прав на земельный участок, расположенный под объектом недвижимости, в котором расположено оцениваемое помещение;

1.8. доля в праве собственности на объект недвижимости;

1.9. жилое помещение, обремененное правами пользования третьих лиц и/или текущего собственника, сохраняющимися при смене собственника жилого помещения;

1.10. земельные паи;

1.11. жилые помещения (квартиры), расположенные в многоквартирном доме, построенном на земельном участке с разрешенным использованием: «Для индивидуального жилищного строительства», «Для садоводства и огородничества», «Для ведения личного подсобного хозяйства», иные виды разрешенного использования, аналогичные по содержанию (при наличии такой информации).

2. Физические характеристики объекта

2.1. Наличие перепланировок объекта недвижимости, при этом фактические параметры объекта недвижимости / параметры, содержащиеся в документах-основаниях, не соответствуют сведениям об объекте недвижимости, содержащимся в ЕГРН.

2.2. объект недвижимости (здание / сооружение) был реконструирован (фактические параметры / параметры, содержащиеся в документах-основаниях, не соответствуют сведениям об объекте недвижимости, содержащимся в ЕГРН).

3. Назначение объекта

3.1. имущество, относящееся к социально-значимому имуществу на основании ст. 129 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»;

3.2. приобретенный в результате приватизации государственного / муниципального имущества объект социально-культурного назначения либо объект коммунально-бытового назначения / объект электросетевого хозяйства / источник тепловой энергии / тепловые сети / централизованные системы горячего водоснабжения;

3.3. объект культурного наследия, не относящийся к особо ценным / земельный участок, на котором расположен объект культурного наследия, не относящийся к особо ценным.

4. Расположение объекта

4.1. земельный участок находится в водоохраной зоне;

4.2. объект недвижимости, расположенный на территории закрытого административно-территориального образования (ЗАТО).

7. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ПОДХОДОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЕГМЕНТА РЫНКА

С учетом описанных ранее подходов к анализу ликвидности объектов недвижимости и классификации, возможно выработать рекомендации о применении различных подходов к различным объектам. Рекомендации в табличной форме приведены ниже.

		Центр города	Центры деловой активности	Зоны автомагистралей	Зеленые зоны	Индивидуальные жилые дома	Многоквартирная жилая застройка
Торговая недвижимость	торгово-развлекательные центры и торговые центры;	ТОС, АИ	ТОС, АИ	ТОС, АИ			ТОС, АИ
	районный/микрорайонный торговый центр;	АИ, МОС	АИ, МОС	АИ, МОС			АИ, МОС
	стрит-ритейл;	СП, АИ, МОС	СП, АИ, МОС	СП, АИ, МОС			СП, АИ, МОС
	торговые площади	СП, АИ	СП, АИ	СП, АИ	АИ, МОС	АИ, МОС	АИ, МОС
ОСН	Объекты свободного назначения	СП, АИ	СП, АИ	СП, АИ			СП, АИ
Офисные центры	класс «А»;	ТОС, АИ	ТОС, АИ	ТОС, АИ			
	класс «В»;	АИ, МОС	АИ, МОС	АИ, МОС			АИ, МОС
	класс «С».	АИ, СП, МОС	АИ, СП, МОС	АИ, СП, МОС			СП, АИ, МОС
	Помещения в оф. центрах	СП, АИ, МОС	СП, АИ, МОС	СП, АИ, МОС			
Гостиницы	Гостиницы с категорией	ТОС, АИ	ТОС, АИ	ТОС, АИ			
	Пансионаты и санатории				СП, АИ, МОС	СП, АИ, МОС	
Склады	класс «А»;	ТОС, АИ					
	класс «В»;	АИ, МОС					
	класс «С» и другие	МОС, АИ, СП					

Обозначения

Статистический подход.	СП
Опрос экспертов. А) Массовый опрос специалистов,	МОС
Опрос экспертов. Б) Точечный опрос экспертов	ТОС
Аналитические инструменты	АИ

Классификация объектов коммерческой недвижимости (используется ООО «Приволжский центр методического и информационного обеспечения оценки» (сокр. наименование ООО «Информ-оценка»))

Таблица 2

№	Наименование сегмента с разбивкой на потребительские классы	Описание
1	Торговая недвижимость	
1.1	торгово-развлекательные центры и торговые центры	<p>Торговый центр - это совокупность предприятий торговли, услуг, общественного питания и развлечений, подобранных в соответствии с концепцией и осуществляющих свою деятельность в специально спланированном здании (или комплексе таковых), находящемся в профессиональном управлении и поддерживаемом в виде одной функциональной единицы.</p> <p>В торгово – развлекательных центрах представлен комплексный спектр услуг, а так же широкий выбор товаров. Особенности таких торговых центров выражены именно в широком ассортименте предлагаемых развлекательных услуг: бильярд, бани, сауны, бассейны, детские комнаты, кинотеатры .</p> <p>К данному подсегменту классификации относятся окружные (community), региональные (regional) и суперрегиональные (super regional) торговые центры</p> <p>Окружной торговый центр. Community Shopping Center. Окружной ТЦ предлагает широкий спектр товаров и услуг, с большим выбором «мягких» товаров (мужская, женская, детская и спортивная одежда) и "жестких" товаров (металлические изделия, электроинструменты, бытовая техника). Для данной категории ТЦ характерен более глубокий ассортимент и более широкий диапазон цен, нежели в районном ТЦ. Многие центры строятся вокруг детских универмагов (junior department store), дискаунт-универмагов, крупных аптек (drug-store), универсальных магазинов, торгующих разнообразными товарами, часто по сниженным ценам (variety store), как основных арендаторов в добавлении к супермаркетам. Хотя окружной ТЦ не имеет универсама полной линии, у него могут быть сильные специализированные магазин(-ы). Типичный размер арендной площади - 14000 кв.м., может занимать от 9500 до 47000 кв. м. Первичная торговая зона для окружного торгового центра находится в пределах 10-20 минут транспортной доступности, и покупатели центра насчитывают от 40 000 до 150 000 человек</p>

№	Наименование сегмента с разбивкой на потребительские классы	Описание
		<p>Региональный торговый центр. Regional Center. Региональные центры обеспечивают покупателей широким выбором товаров, одежды, мебели, товарами для дома (глубокий и широкий ассортимент), различными видами услуг, а также местами отдыха и развлечения. Типичная для данной категории общая арендная площадь 45000 кв. м, на практике она варьируется 23000 кв.м - 85000 кв.м. Региональные центры предлагают услуги, характерные для деловых районов, но не такие разнообразные, как в суперрегиональном торговом центре. Торговая зона для регионального торгового центра находится в пределах 30-40 минут транспортной доступности, количество посетителей центра - 150 000 человек и более.</p> <p>Суперрегиональный торговый центр. Super Regional Center. Предлагает широкий выбор товаров, одежды, мебели, товаров для дома, также услуги отдыха и развлечения. Строятся вокруг 3 и более универмагов площадью не менее 7000 кв. м каждый. На практике площадь варьируется от 50000 и может превышать 150000 кв. м. Торговая зона для суперрегионального торгового центра может достигать 1,5 часов транспортной доступности, количество посетителей центра - 300 000 и более человек</p>
1.2	районный/микрорайонный ТЦ	<p>Районный ТЦ предлагает товары повседневного спроса (продукты, лекарства, хозяйственные товары и т.д.) и услуги (прачечная, химчистка, парикмахерская, ремонт обуви) для удовлетворения ежедневных потребностей жителей района. Якорным арендатором, как правило, является супермаркет, мини-якорями могут быть аптека, хозяйственный магазин. Сопутствующими арендаторами являются магазины одежды, обуви и аксессуаров, парфюмерии, спорттоваров и пр. Общая арендная площадь данных ТЦ в основном составляет 5000 – 6000 кв.м., на практике площадь может варьироваться от 3000 до 10000 кв.м. Первичная торговая зона районного торгового центра включает в себя от 3 000 до 40 000 человек, проживающих в 5-10 минутах езды на личном или общественном транспорте</p> <p>Микрорайонный ТЦ осуществляет торговлю товарами первой необходимости и предлагают услуги повседневного спроса (ремонт обуви, прачечная). Состоят как минимум из трех магазинов, общая арендная площадь (GLA) которых составляет обычно 2800 кв. м. и может варьироваться от 1500 до 3000 кв.м. Основным оператором (якорем), в большинстве случаев, является минимаркет. Торговой зоной является территория 5-10 минут пешеходной доступности, количество покупателей - до 10 000 человек. Примером такого рода центров могут служить бывшие советские универсамы, крупные продовольственные и промтоварные магазины, которые сократили площадь основной торговли и сдали часть площадей арендаторам (аптечный пункт, прачечная, видеопрокат, хозяйственные товары, фотоуслуги и прочее).</p>

№	Наименование сегмента с разбивкой на потребительские классы	Описание
1.3	стрит-ритейл	<p>Street retail (стрит-ритейл) - разновидность торговой недвижимости, представляющая собой торговые помещения, расположенные на первых этажах коммерческих или жилых зданий, имеющие отдельный вход с улицы и собственные витрины. Главное требование к таким объектам – большая проходимость. Большая часть помещений имеет средний размер в пределах 70-150 м². Формат оптимально подходит для розничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами; предприятий бьюти-сферы; финансовых и банковских организаций; бизнеса в сфере услуг; заведений общепита.</p> <p>Все помещения стрит-ритейл можно разделить на две категории: элитные объекты – располагаются на оживленных улицах центральной части города, в деловом центре. Первые этажи здесь обычно заняты монобрендовыми бутиками, фешенебельными ресторанами и т.д. и спальные объекты –коммерческие площади, которые находятся на тихих улицах вблизи центра города, на оживленных магистралях периферийных районов.</p> <p>Данное описание «стрит-ритейла» характерно для большинства исследуемых городов России. Однако, для таких крупных городов как Москва и Санкт-Петербург актуально понятие «торговый коридор». Под ним следует понимать улицы с наиболее активным пешеходным трафиком в связи с чем на них резко увеличивается количество объектов торговой недвижимости в формате стрит-ритейла. Среди «торговых коридоров» Москвы следует выделить следующие улицы: Кутузовский проспект, Третьяковский проезд, Старый Арбат, Новый Арбат, Столешников переулок, Петровка, Кузнецкий Мост, Никольская улица, Тверская улица на отрезке от Охотного Ряда до Пушкинской площади, Маросейка¹⁶.</p> <p>В Санкт-Петербурге наиболее активными улицами с большим количеством объектов торговли считаются: Средний проспект Васильевского острова (далее «ВО»), 6 и 7 линии ВО, Большой проспект Петроградской стороны, Каменоостровский проспект, Б.Конюшенная ул., основная часть Невского проспекта, Невский проспект от по. Восстания до пл. А.Невского, Владимирский проспект, ул.Рубинштейна, ул. Садовая, Московский проспект¹⁷</p> <p>Поэтому в г. Москва и г. Санкт-Петербург, возможно сформировать две группы по объектам класса «стрит-ритейл»: «стрит-ритейл центральные улицы» и «стрит-ритейл прочие улицы».</p>

¹⁶ <https://roomfi.ru/stati/35001-who-is-street-retail/>

¹⁷ <https://zdanie.info/2393/2466/news/12432>

№	Наименование сегмента с разбивкой на потребительские классы	Описание
1.4	торговые площади	встроенные помещения, предназначенные для торговли, которые не располагаются в торгово-развлекательных центрах, районных/микрорайонных центрах и которые по характеристикам не могут быть отнесены к классу «стрит-ритейл». К классу «торговые площади» относятся также небольшие отдельно стоящие магазины
2	Объекты свободного назначения	Объекты (или помещения) свободного назначения (ПСН) - это помещения, изначально спроектированные под различные цели, без какой-либо специализации. Под ним обычно понимают отдельно стоящие небольшие здания (или же их части), которые можно использовать в иных целях. Для примера, под склад, офис, кафе или магазин. В каждом отдельном случае к помещениям свободного назначения будут предъявляться индивидуальные требования. Нередко под ПСН понимают в том числе и нежилые помещения, которые расположены на первых этажах в новых домах. Иногда ПСН встречаются и в промышленной недвижимости. Так, складское помещение может быть использовано под производство или автосервис.
3	Офисная недвижимость	

№	Наименование сегмента с разбивкой на потребительские классы	Описание
	класс «А» ¹⁸	<p>Офисные помещения класса «А» являются наиболее престижными. Офисы расположены главным образом в Центральном административном округе. Близость к метро и транспортное расположение для такого типа офисных зданий является важным критерием. Это специализированные бизнес-центры новой постройки либо полностью реконструированные здания. Обязательно наличие полной и правильно оформленной юридической документации на право собственности и эксплуатации здания. В офисах класса «А» высококачественное управление комплексом, отвечающее международным стандартам. Планировки открытые, позволяющие менять конфигурацию расположения офиса в соответствии с требованиями и пожеланиями арендатора, а внутренняя отделка выполняется либо по авторскому дизайну (с учетом предпочтений крупнейших арендаторов) либо по индивидуальному заказу арендатора (отделка «под арендатора») с применением высококачественных материалов. Современные качественные окна и хороший вид, обязательный атрибут офисов этого класса.</p> <p>Здания оборудованы лучшими современными инженерными системами: хорошие системы вентиляции и кондиционирования, системы климат-контроля. Телекоммуникационные услуги предоставляются провайдером по оптико-волоконным сетям. Здания обязательно имеют два независимых источника электропитания или наличие источника бесперебойного питания. Обязательно есть охраняемая парковка (чаще всего подобные офисные здания имеют как наземную, так и подземную стоянку) и круглосуточная охрана внутри здания: современные системы безопасности и автоматизированный контроль доступа на территорию и в помещения. Инфраструктура, как правило, обеспечивает любые нужды арендаторов. Есть конференц-зал, кафе-терий/столовая для сотрудников, банкомат, фитнес-центр, парикмахерская и другие сервисные службы</p>

¹⁸ К объектам классов А (В) относятся также и объекты промежуточных классов А+, А- (В+,В-) соответственно

№	Наименование сегмента с разбивкой на потребительские классы	Описание
3.2	класс «В»	<p>Чаще всего офисные здания класса «В» - это исторические здания после полного переоборудования и ремонта или бизнес-центры класса «А», после 5-7 лет эксплуатации. Иногда к этому классу относят постройки последних 10-15 лет, административные и промышленные здания советского времени после реконструкции. Для офисов класса «В+», как правило, характерно удобное местоположение. То есть, доступность основных магистралей и близость станций метро, ухоженные территории вокруг и приятный вид из окна, внешний вид здания выглядит респектабельно, но, в отличие от класса «А», не имеет изысков в архитектуре.</p> <p>Другими положительными моментами являются: грамотно оформленная юридическая документация на право собственности и эксплуатации здания, отделка офисов, фойе и лифтовых холлов на высоком уровне, но «скромнее», чем в офисных зданиях класса «А», свободная или коридорно-кабинетная планировка.</p> <p>Немаловажно, что в офисах таких бизнес-центров используются функциональные системы вентиляции с предварительным охлаждением воздуха и предусмотрена возможность использования сплит-систем кондиционирования.</p> <p>Владелец или управляющая компания обеспечивает оптоволоконную связь и заключает договоры с известными телекоммуникационными провайдерами, обеспечивает круглосуточную охрану наземной парковки и здания современными системами безопасности. Как правило, в инфраструктуру бизнес-центра входит только кафетерий/столовая для сотрудников, услуги центральной рецепции в холле первого этажа и другие услуги, удовлетворяющие бытовые потребности арендаторов.</p>

№	Наименование сегмента с разбивкой на потребительские классы	Описание
3.3	класс «С»	<p>Офисы класса «С». К этому классу офисной недвижимости относятся, прежде всего, здания советского времени постройки (НИИ, заводы и т. д.), перепрофилированные под офисное использование. К данному классу следует так же относить качественные офисные объекты в административных и производственных зданиях, и здания, реконструированные, переоборудованные из государственных учреждений, детских садов, школ и т.п.</p> <p>Офисы данного класса, как правило, обладают следующим набором характеристик:- как правило, находятся в спальных районах города (удаленность от метро составляет чаще всего 2-3 остановки транспортом);</p> <ul style="list-style-type: none"> - фасад здания непрезентабелен и чаще всего требует косметического ремонта; - юридическая документация на право собственности и эксплуатации здания обычно оформлена надлежащим образом; - коридорно-кабинетная система планировки. <p>Для таких зданий характерно обилие несущих стен и коридоров. Внутренняя отделка выполняется преимущественно самим арендатором, а кондиционирование может вообще отсутствовать. Телекоммуникационные услуги ограничиваются телефоном и выходом в Интернет, предоставляемыми неизвестными коммерческими провайдерами. Цивилизованной парковки чаще всего нет: парковка образуется стихийно или вообще отсутствует. Управление зданием осуществляется, как правило, непосредственно силами владельца, который позаботился о круглосуточной охране объекта, но мог сэкономить на системе электроснабжения и развитой инфраструктуре.</p>
4	Складская недвижимость	

№	Наименование сегмента с разбивкой на потребительские классы	Описание
4.1	класс «А» ¹⁹	<p>Одноэтажное складское здание из металлоконструкций и сэндвич-панелей прямоугольной формы, без колонн или с шагом не менее 12 (9) м. Расстояние между пролетами — 24 , площадь застройки 40–45 %, бетонный пол с антипылевым покрытием, нагрузка не менее 5 (5) тонн на 1 кв. м, на уровне 1,20 м) от земли, потолки — от 13 м ; возможность установки стеллажей, температурный режим регулируется, пожарная сигнализация, система пожаротушения, вентиляция, охрана, видеонаблюдение, электроподстанция, тепловой узел, много автоматических ворот докового типа (dock shelters) с погрузочно-разгрузочными площадками регулируемой высоты — dock levelers не менее 1 на 500 кв. м (не менее 1 на 1000 кв. м — для класса А), площадки для отстоя большегрузных автомобилей и парковки легковых машин, наличие площадок для маневрирования большегрузных автомобилей, наличие офисных помещений на территории, оптоволоконные телекоммуникации. для класса А огороженная и круглосуточно охраняемая, освещенная, благоустроенная территория, расположение вблизи центральных магистралей, профессиональная система управления, опытный девелопер, наличие системы учета и контроля доступа сотрудников, ЖД ветка</p>
4.2	класс «В»	<p>Одноэтажное складское здание прямоугольной формы, вновь построенное или реконструированное, площадь застройки 45–55%, бетонный пол, антипылевое покрытие (асфальт или бетон — для класса В), нагрузка — 5 т/кв. м, на уровне 1,20 м от земли, потолки от 8 м, температурный режим регулируется, вентиляция, температурный режим регулируется пожарная сигнализация, система пожаротушения, вентиляция, охрана, видеонаблюдение, электроподстанция, тепловой узел, много автоматических ворот докового типа (dock shelters) с погрузочно-разгрузочными площадками регулируемой высоты — dock levelers не менее 1 на 2000 кв. м (В случае многоуровневого склада – грузовые лифты), площадки для отстоя и маневрирования большегрузных автомобилей, офисные помещения при складе, вспомогательные помещения при складе — туалеты, душевые, подсобные помещения, раздевалки для персонала, оптоволоконные телекоммуникации, огороженная и круглосуточно охраняемая, освещенная, благоустроенная территория, расположение вблизи центральных магистралей, профессиональная система управления, опытный девелопер, наличие системы учета и контроля доступа сотрудников, электроподстанция и тепловой узел, ЖД ветка. Для класса В пандус для разгрузки, охрана по периметру территории</p>

¹⁹ К объектам классов А (В) относятся также и объекты промежуточных классов А+, А- (В+,В-) соответственно

№	Наименование сегмента с разбивкой на потребительские классы	Описание
4.3	класс «С»	Капитальное производственно-складское помещение или утепленный ангар, потолки — от 4 м, пол – асфальт или бетонная плитка, бетон без покрытия. В случае многоэтажного строения – наличие грузовых лифтов/подъемников, ворота на нуле, площадки для отстоя и маневрирования большегрузных автомобилей, система вентиляции, отопления, офисы на складе, пожарная сигнализация и система пожаротушения, пандус для разгрузки автотранспорта, охрана по периметру территории, телекоммуникации, вспомогательные помещения при складе, ЖД- ветка

Примечание. Детальная сегментация офисной и производственно-складской недвижимости в разрезе потребительских классов (класс «А», класс «В», класс «С») для решения поставленной задачи имеет смысл только при условии достаточного количества предложений на продажу (аренду) объектов соответствующих потребительских классов. В связи с этим применение данной классификации целесообразно для г. Москвы и г. Санкт-Петербурга. В прочих исследуемых населенных пунктах объекты класса «А» и класса «В» возможно объединить в общий класс: «высококлассные офисные объекты» и «высококлассные производственно-складские объекты».

Классификация коммерческой недвижимости, (используется Агентством RWAY)

Классификация ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ			
Характеристики	Класс А	Класс В+	Класс В-
	Критерии отнесения к классу качества		
КОНСТРУКТИВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ			
Планировка этажей	Оpen-space	Оpen-space или Смешанная	В большинстве случаев кабинетная планировка. Возможна планировка open-space всей или половины арендуемой площади здания.
Высота потолка	min 2,7 м		Возможно менее 2,7 м
Отделка площадей общего пользования и фасада	Высококачественная отделка фасадов и мест общего пользования. Параметр субъективный, оценивается по внешнему виду (фотографиям)		Нет обязательных требований
ПАРКОВКА			
Описание парковки	Подземная парковка или крытая многоуровневая наземная парковка. Наличие гостевой парковки.	Организованная охраняемая наземная парковка. Не обязательно наличие подземной или крытой наземной парковки.	Организованная охраняемая наземная парковка.
Обеспеченность парковочными местами (дополнительный фактор)	1) Центр города – не менее чем 1 место на 100 кв.м арендуемой площади (1/100); 2) Промышленный пояс – не менее чем 1/80; 3) Периферийный пояс – не менее чем 1/60; 4) Вдоль шоссе и окружных автодорог – 1/40 и более. Для действующих объектов класса А, находящихся в историческом центре, даются определенные облегчения этих требований		Нет обязательных требований
ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ ЗДАНИЯ			
Автоматизированная система управления зданием	Обязательно	Рекомендательно	Нет обязательных требований
Система отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха	Система отопления, вентиляции, кондиционирования и увлажнения воздуха, позволяющая регулировать температуру в отдельном офисном блоке		Система отопления, вентиляции, кондиционирования.
Система пожарной безопасности	Автоматическая комплексная система пожарной безопасности, интегрированная в системы управления зданием		Автоматическая система пожарной безопасности, система пожарной сигнализации и оповещения

Классификация ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ			
Характеристики	Класс А	Класс В+	Класс В-
	Критерии отнесения к классу качества		
КОНСТРУКТИВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ			
Система безопасности	Система видеонаблюдения для всех входных групп, по периметру здания и на парковке, система электронных пропусков , круглосуточная охрана здания. Круглосуточный доступ в здание 24x7.	Система контроля доступа видеонаблюдения для всех входных групп, круглосуточная охрана здания, система электронных пропусков; ограниченная зона доступа арендаторов.	Наличие системы видеонаблюдения для всех входных групп и круглосуточной охраны здания.
УПРАВЛЕНИЕ ЗДАНИЕМ И УСЛУГИ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ			
Управление зданием	Управление зданием осуществляется профессиональной компанией, управляющей не менее 5 офисными, имеющей опыт работы более 5 лет зданиями	Наличие управляющей компании	Организованное управление зданием (компанией, созданной собственником(-ками) объекта с целью управлять именно данным объектом)
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ			
Освещение и расположение окон	Современное высококачественное шумоизоляционное и энергоэффективное остекление , обеспечивающее достаточное естественное освещение.		Нет обязательных требований
Входная группа	Эффективно организованная зона ресепшн, соответствующая размерам здания и обеспечивающая удобный доступ. Наличие организованной зоны ожидания.		Наличие зоны ресепшн является рекомендательным фактором
Местоположение	Местоположение здания не более чем в 15 минутах ходьбы от ближайшей станции метро (ж/д станции – для регионов) или организованный корпоративный транспорт		Нет обязательных требований
Лифты*	Скоростные лифты ведущих международных марок для зданий 3 и более этажей. Максимальный период ожидания лифта 30 сек.	Современные лифты для зданий высотой 3 и более этажей	
<p>* Допускается отсутствие лифтов в исторических зданиях выше трех этажей, в которых нет возможности разместить лифт в силу их конструктивных особенностей или требований по охране культуры. Бизнес-центры класса С – объекты офисного назначения, которые не могут быть классифицированы как класс А, В+ или В-</p>			

Классификация ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Признаки (характеристики)	Форматы					
	Микро-районный	Районный	Окружной	Региональный	Суперрегиональный	Специализированный
Торговая площадь (GLA), кв.м +/-	1000–4500	4000-15 000	15 000–40 000	35 000–80 000	> 70 000	3000–100 000

Признаки (характеристики)	Форматы					
	Микро-районный	Районный	Окружной	Региональный	Суперрегиональный	Специализированный
Товарный ассортимент	Товары первой необходимости и услуги повседневного спроса	+ непродовольственные товары, в т.ч. товары для дома. Может быть небольшой фуд-корт и (или) зона развлечений (бильярд, боулинг, зона развлечений для детей)	+ большой выбор непродовольственных товаров (детские товары, бытовая электроника и пр.) + зона развлечений (м.б. кинотеатр) + фуд-корт	Более широкий товарный ассортимент и большая площадь зоны развлечений и зоны фуд-корта, соответственно, большее число арендаторов (брендов)	Региональный +	Специализированный (по товарной группе: автомобили, мебель, электроника, спорт, детские товары и пр.; по ценовому сегменту / ЦА – Например, Барвиха Luxury Village)
Якорные арендаторы (общее число, без учета арендаторов фуд-корта и развлечений)	1 мини или супермаркет Может не быть (1 / 0)	1 супермаркет + (например, дискаунтер или фитнес-центр) (1-2)	2-3 супермаркета и (или) 1-2 гипермаркета (1-4)	3 и более супермаркета + 1-2 / 3-4 гипермаркета – зависит от площади гипермаркета (3-10)	3 и более супермаркета + 2-4 гипермаркета (3-8, т.к., как правило, очень крупные, например, IKEA, DIY Leroy Merlin, М.Видео)	Арендаторами могут быть и крупные компании, но в большинстве случаев это частные предприниматели, малый и средний бизнес, которые могут быть оперативно ротированы и, как правило, не имеют ресурса серьезно торговаться с собственником по ставке аренды.
Первичная зона влияния						
Москва / Санкт-Петербург	5-10 минут пешком	5-10 мин. транспортом	10-30 мин. транспортом	25-40 мин. транспортом	~ 1 час транспортом	
Города-млн. + / -	5-10 минут пешком	5-10 мин. транспортом	10-20 мин. транспортом	20-30 мин. транспортом	~ 50 мин. транспортом	
+/- Средняя целевая посещаемость* (будни, выходные), чел./сутки						
Москва	< 5000	< 20 000	20 000–30 000	30 000–40 000	> 40 000	
Города-млн. / Санкт-Петербург	< 2000	< 10 000	10 000–20 000	20 000–30 000	> 30 000	

* Целевая посещаемость торговых центров рассматривается без учета влияния ограничений, связанных с пандемией

Классификация СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ				
Характеристики	А	В+	В-	С
	Критерии отнесения к классу качества			
Конструктив Этажность	Быстровозводимые конструкции Не более 1 этажа	Быстровозводимые конструкции Не более 1 этажа	Быстровозводимые конструкции или Капитальные здания Одно или многоэтажное здание	Капитальное здание или утепленный ангар Одно или многоэтажное здание
Шаг колонн, м	без колонн / >= 9	нет требований	нет требований	
Пол	с антипылевым покрытием	с антипылевым покрытием	Асфальт / Бетон без покрытия	Асфальт / Бетон без покрытия / Бетонная плитка
Нагрузка на пол, тонн / кв.м	>= 3		нет требований	
Высота потолков, м	>= 10	>= 8	>= 5	>= 4
Зона погрузки/разгрузки	автоматические ворота докового типа с погрузочно-разгрузочными	автоматические ворота докового типа с погрузочно-разгрузочными	Пандус Грузовые лифты ворота на уровне	

Классификация СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ				
Характеристики	A	B+	B-	C
	Критерии отнесения к классу качества			
	площадками рег. высоты; ворота для на уровне 1,2 м	площадками рег. высоты; ворота для на уровне 1,2 м	0,00 м	
Наличие административных (офисных) помещений	+	+	нет требований	
Наличие бытовых (душевые, раздевалки и пр.) помещений при складе	+	+	+	
Наличие площадок для отстоя и маневрирования большегрузных автомобилей	+	+	+	
Оснащенность	Пожарная и охранная сигнализации Авт. система пожаротушения Система вентиляции Видеонаблюдение	Пожарная и охранная сигнализации Авт. система пожаротушения Система вентиляции Видеонаблюдение	Пожарная и охранная сигнализации Авт. система пожаротушения Видеонаблюдение Система вентиляции	
Температурный режим	регулируемый	регулируемый	Отапливаемый (не менее 14 °)	отапливаемый
Огороженная, охраняемая и освещённая территория	+	+	охрана по периметру	

Примеры аналитических инструментов для анализа ликвидности и сроков экспозиции, применяемых в банках

Пример 1

1. ОБЩИЕ КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

- 1.1. Для отнесения объекта недвижимости к высоколиквидным или среднеликвидным залогам необходимо выполнение следующий условий:
- обеспечительная документация оформлена таким образом, что в ней не содержится условий, препятствующих реализации залоговых прав;
 - отсутствие обременений третьих лиц²⁰;
 - объекты находятся в пригодном для использования состоянии (без дополнительных затрат), а также недвижимое имущество в состоянии «под отделку»;
 - иные условия, позволяющие использовать имущество для корректировки резервов в соответствии с требованиями внутренних нормативных документов Банка.
- 1.2. Застроенные земельные участки (в т.ч. залог прав аренды земельных участков), обеспечивающие функционирование объектов недвижимости, категорируются аналогично расположенным на них объектам недвижимости, если иное не установлено решением руководителя залогового подразделения Банка (тип по степени ликвидности застроенного земельного участка может быть установлен ниже, чем для объектов недвижимости, расположенных на нем).
- 1.3. ВЫСОКОЛИКВИДНЫЕ ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ
- 1.4. Объекты недвижимости относятся к высоколиквидным залогам при соответствии следующим критериям:
- Объекты недвижимости (за исключением объектов специализированного назначения - АЗС, нефтебаза, элеватор и т.д.):
- 1.4.1. Доходная коммерческая недвижимость (одновременное выполнение условий):
- объект сдан в аренду на рыночных (или выше рыночных) условиях и генерирует положительный денежный поток²¹;
 - объект доступен для осмотра и мониторинга (силами Банка, Независимой оценочной организации, Клиента с соблюдением требований Банка к осмотру, Специализированной сюрвейерской организации);
 - на рынке присутствует 3 и более аналогов-предложений об аренде и/или купле-продаже либо работнику Банка доступна информация о 3 и более сделках с аналогичным имуществом по аренде и/или купле-продаже;
 - объект относится к высококлассным объектам коммерческой недвижимости согласно таблице 1:

Таблица 1.

Критерии отнесения объекта к высококлассному объекту коммерческой недвижимости

²⁰ За исключением обременений, принимаемых Банком исходя из характера бизнеса залогодателя (долгосрочная и краткосрочная аренда, лизинг подконтрольной Банку компанией-лизингодателем и т.д.) или обременений, присущих определенным видам имущества (сервитуты в отношении земельных участков со стороны владельцев инженерных сетей и т.д.), не оказывающих негативного влияния на ликвидность имущества.

²¹ Условие может не соблюдаться при выполнении иных условий для вновь построенных объектов коммерческой недвижимости (менее 2 лет с момента ввода в эксплуатацию) при планировании положительного денежного потока и сдачи в аренду на рыночных условиях согласно модели кредитования в более позднем периоде.

Наименование параметра	Критерий
Для объектов офисной недвижимости	
Местоположение	Выгодное местоположение (транспортная доступность, близость к центру города, близость к основным автомагистралям города и др.).
Класс	А или В+ (в соответствии с классификацией офисных зданий, разработанной Гильдией управляющих и девелоперов ²²).
Уровень заполнения	Не менее 70% ²³ .
Договоры с арендаторами	Не менее 70% от арендованной площади объекта (без учета площадей паркинга) сдано в аренду по долгосрочным договорам (не менее 3-х лет).
Для объектов торговой недвижимости	
Местоположение	1. Город с населением не менее 500 тыс. чел. 2. Выгодное местоположение, обеспечивающее стабильный трафик покупателей.
Уровень заполнения	Не менее 85% ²⁴ .
Арендаторы / операторы	Основной (более 50% арендопригодной площади) состав арендаторов / операторов – федеральные и крупные региональные сети.
Договоры с арендаторами	Не менее 70% арендопригодной площади объекта (без учета площадей паркинга) сдано в аренду по долгосрочным договорам (не менее 3-х лет). С якорными арендаторами (продукты, товары для дома, магазин электроники и бытовой техники, развлекательная зона) договоры аренды заключены на срок не менее 5 лет.
Срок работы	Не менее 1 квартала с даты открытия объекта для покупателей.
Для объектов складской недвижимости	
Площадь	Не менее 50 000 кв. м.
Местоположение	1. Расположение объекта на расстоянии до 30 км от города с населением не менее 500 тыс. чел. 2. Расположение объекта на расстоянии не более 15 км от аэропорта, и/или порта, и/или железнодорожной станции, и/или федеральной магистрали.
Уровень заполнения	Не менее 85% ²⁵ .
Арендаторы / операторы	Основной состав арендаторов/операторов – крупные компании (более 70% арендопригодной площади), арендующие не менее 3 000 кв. м.
Договоры с арендаторами	Не менее 70% арендопригодной площади объекта (без учета площадей паркинга) сдано в аренду по долгосрочным договорам (не менее 3-х лет).
Техническое состояние	Объект не требует капитального ремонта / реконструкции в течение срока кредитования (подтверждается инжиниринговой службой Банка).
Прочее	– здание без колонн или с шагом колонн не менее 12 м; – ровный бетонный пол, с нагрузкой не менее 5 тонн / кв. м; – высокие потолки не менее 13 м, позволяющие установку многоуровневого стеллажного оборудования (6-7 ярусов); – наличие систем пожарной, охранной сигнализации.
Для объектов туристической инфраструктуры	
Категория	Гостиница категории 3* / 4* / 5*, находящаяся под управлением профессионального международного оператора ²⁶ .
Местоположение	г. Москва, г. Санкт-Петербург.
Срок договора управления	Срок договора управления, заключенного с профессиональным международным оператором, должен истекать не ранее даты окончательного по-

²² См. Приложение №1.

²³ Критерий применим к объектам, функционирующим 3 года и более.

²⁴ Критерий применим к объектам, функционирующим 1,5 года и более.

²⁵ Критерий применим к объектам, функционирующим 1,5 года и более.

²⁶ См. Приложение №2.

Наименование параметра	Критерий
	гашения кредита. (В случае истечения срока действия договора ранее даты окончательного погашения кредита условиями кредитования должно быть предусмотрено условие о своевременном продлении договора или заключении нового договора и право Банка потребовать от Заемщика досрочного возврата задолженности по кредиту, а также обратиться взыскание на заложенное имущество при невыполнении Заемщиком данного обязательства).
Среднегодовой уровень загрузки	Не ниже нижней границы загрузки гостиниц ²⁷ соответствующего класса в месте нахождения объекта согласно последнего актуального отчета Аналитического управления Банка.
Техническое состояние	Объект не требует капитального ремонта / реконструкции в течение срока кредитования (подтверждается инжиниринговой службой Банка).

1.4.2. Прочая коммерческая недвижимость (одновременное выполнение условий):

- площадь объекта не превышает следующих значений:

Таблица 2.

Численность населенного пункта	Коммерческая недвижимость, общая площадь улучшений, расположенных на земельном участке и принадлежащих залогодателю
г. Москва и г. Санкт-Петербург Московская и Ленинградская области	20 000 кв. м
Населенный пункт с численностью жителей от 1 млн. чел. и более	10 000 кв. м
Населенный пункт с численностью жителей от 500 тыс. до 1 млн. чел.	5 000 кв. м
Населенный пункт с численностью жителей от 100 тыс. до 500 тыс. чел.	2 000 кв. м
Населенный пункт (кроме Московской обл., Ленинградской обл.) с численностью жителей менее 100 тыс. и расположенный на удаленности не более 50 км от населенного пункта с численностью жителей от 100 тыс. до 500 тыс.	1 000 кв. м

1.4.3. Жилая недвижимость (квартира, апартаменты, используемые для проживания, жилой дом / таунхаус с прилегающим земельным участком) (одновременное выполнение условий):

- площадь объекта не превышает следующих значений:

Таблица 3.

Численность населенного пункта	Жилая недвижимость, общая площадь помещений, передаваемых / переданных в залог
г. Москва и г. Санкт-Петербург Московская и Ленинградская области	300 кв. м
Населенный пункт с численностью жителей от 1 млн. чел. и более	250 кв. м
Населенный пункт с численностью жителей от 500 тыс. чел. до 1 млн. чел.	200 кв. м
Населенный пункт с численностью жителей от 100 тыс. до 500 тыс. чел.	150 кв. м
Населенный пункт (кроме Московской обл., Ленинградской обл.) с численностью жителей менее 100 тыс. и расположенный на удаленности не более 50 км от населенного пункта с численностью жителей от 100 тыс. до 500 тыс. ч	100 кв. м

²⁷ Критерий применим к объектам, функционирующим 3 года и более.

1.4.4. Земельные участки с ГПЗУ под строительство жилья при предоставлении банком бридж-финансирования на покупку таких земельных участков.

2. СРЕДНЕЛИКВИДНЫЕ ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ

2.1. Объекты недвижимости относятся к среднеликвидным залогам при несоответствии критериям отнесения к высоколиквидным и низколиквидным залогам.

3. НИЗКОЛИКВИДНЫЕ ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ

3.1. Объекты недвижимости относятся к низколиквидным залогам при соответствии одному или нескольким критериям:

3.1.1. Имущество, которое в соответствии с законодательством Российской Федерации:

- залог запрещен;
- допускается обращение взыскания, требования на имущество; не является имуществом (в т.ч. имущественными правами), неразрывно связанные с личностью Заемщика, в частности требованием об алиментах, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и иные права, уступка которых другому лицу запрещена законом;
- изъято из оборота, в том числе свободная реализация которого запрещена (Указ Президента РФ от 22.02.1992 №179 «О видах продукции (работ, услуг) и отходов производства, свободная реализация которых запрещена»).

3.1.2. Имущество, имеющее обременения в виде ареста, запрещения сделок, залога в сторонних банках и у третьих лиц, а также в отношении которых ведутся судебные споры, имеются решения об изъятии для государственных и муниципальных нужд.

3.1.3. Имущество, имеющее обременение правами финансовой аренды (лизинга), за исключением следующих случаев (достаточно выполнения одного из условий)²⁸:

- компания – лизингодатель с долей кредиторской задолженности и заемных средств в Банке более 90% и/или - с лояльным отношением к Банку бенефициара / участника;
- в залог Банку одновременно с залогом лизингового имущества передаются права получения платежей по договору финансовой аренды (лизинга);
- у Банка и залогодателя в составе акционеров (участников) присутствует единый акционер (участник).

3.1.4. Общая долевая собственность на имущество, за исключением случаев, когда в залог предлагается 100% долей в здании / помещении или доля в праве на земельный участок под зданием / помещением.

3.1.5. Имущество, доступ к которому существенно затруднен (проведение осмотра имущества невозможно или экономически нецелесообразно, например, расположенное под землей в подземных шахтах, карстовой зоне и т.п.), а также имущество, по которому отсутствует возможность осуществления контроля в установленные нормативными документами Банка сроки за всем объемом предлагаемого в залог имущества либо его значительной частью (более 50%).

3.1.6. Имущество, расположенное в зоне боевых действий.

3.1.7. Социально значимые объекты.

3.1.8. Имущество вспомогательного назначения, не представляющее экономический интерес (не может самостоятельно эксплуатироваться) в отрыве от других объектов без одновременно оформленного в залог этих объектов (например, железнодорожные тупики, дороги, смонтированное вентиляционное, котельное, насосное и компрессорное оборудование и т.д.), за исключением зданий и терминалов портов, аэропортов, транспортно-логистических центров.

3.1.9. Имущество, принимаемое в последующий залог по рефинансируемым кредитам сторонних банков в рамках специальных программ Банка до момента снятия обременения.

²⁸ По информации, представленной иницирующим кредитным подразделением Банка.

- 3.1.10. Имущество, приобретаемое за счет средств целевого кредита (предоставленного Банком для приобретения Клиентом нового / бывшего в употреблении объекта недвижимости), до момента проведения осмотра и оформления залога указанного имущества в пользу Банка.
- 3.1.11. Объекты, признанные в установленном законом порядке непригодными для использования (аварийные, в зонах отвала ТЭЦ, поврежденные вследствие стихийных бедствий, пожара, взрыва и др.), и/или объекты, включенные в реестр аварийного / ветхого жилья (по данным официального сайта Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства www.reformagkh.ru).
- 3.1.12. Объекты в неудовлетворительном техническом состоянии, соответствующие одному или нескольким признакам:
- отсутствуют или разрушены полностью или частично отдельные конструктивные элементы строения²⁹ (крыша, стены, перекрытия, пол, потолок, окна), в т.ч. в результате пожара, взрыва, стихийных бедствий;
 - имеются следы подтопления (протечка крыши, прорывы труб отопления / водоснабжения, поверхность пола залита водой, грибок / плесень)³⁰ в помещении(-ях), площадь которых в совокупности составляет более 10% от общей площади объекта;
 - объект заброшен (внутренняя отделка разрушена, в помещениях строительный мусор), отсутствуют или неисправны центральные коммуникации;
 - объект планируется к сносу;
- 3.1.13. Объекты недвижимости, находящиеся на одном земельном участке, без оформления в залог остальных зданий и строений на этом участке, принадлежащих Залогодателю (кроме случаев, когда земельные отношения не зарегистрированы в ЕГРН).
- 3.1.14. Здания отдельно от (без залога) земельных участков, на которых они расположены, за исключением случаев, когда права на земельный участок не зарегистрированы в ЕГРН.
- 3.1.15. Земельные участки отдельно от (без залога) расположенных на них зданий.
- 3.1.16. Незастроенные земельные участки (в т.ч. права аренды) из состава земель сельскохозяйственного назначения.
- 3.1.17. Земельные участки с запасами сырья / полезных ископаемых (песчаные карьеры, нефтяные скважины и т.п.).
- 3.1.18. Земельные паи.
- 3.1.19. Жилые помещения (квартиры), расположенные в многоквартирном доме, построенном на земельном участке с разрешенным использованием: «Для индивидуального жилищного строительства», «Для садоводства и огородничества», «Для ведения личного подсобного хозяйства», иные виды разрешенного использования, аналогичные по содержанию (при наличии такой информации).
- 3.1.20. Права аренды зданий, сооружений, помещений.
- 3.1.21. Права аренды незастроенных земельных участков (на земельном участке отсутствуют здания, сооружения, прочие объекты, зарегистрированные в ЕГРН), за исключением (одновременное выполнение условий):
- оставшийся срок аренды - не менее 10 лет на дату оценки;
 - договором аренды не установлены ограничения на передачу прав и их свободную реализацию;
 - на рынке присутствует 3 и более аналогов-предложений о купле-продаже (уступке) права аренды земельного участка либо работнику доступна информация о трех и более сделках купли-продажи (уступки) аналогичного права аренды земельного участка, заключенных в течение 12 месяцев, предшествующих дате проведения залоговой экспертизы.
- 3.1.22. Объекты недвижимости, не завершённые строительством³⁰.

²⁹ Если эти недостатки не будут устранены до выдачи кредита. Устранение данных недостатков подтверждается по результатам проведения мероприятий по установлению фактического наличия и состояния имущества согласно требованиям нормативных документов Банка.

³⁰ Условие не применяется по решению руководителя залогового подразделения Банка, если объект эксплуатируется по назначению.

- 3.1.23. Комнаты в квартирах, за исключением случаев, когда в залог предлагаются все комнаты, составляющие квартиру целиком.
- 3.1.24. Находящееся в стадии реконструкции.
- 3.1.25. Места общего пользования, предназначенные для общедоступного отдыха населения (парки отдыха, территории пляжа, спортивные стадионы и сооружения, горнолыжные трассы, ледовые катки) как отдельные объекты недвижимости (отдельно от комплекса зданий).
- 3.1.26. Отдельно стоящие здания и сооружения в виде бассейнов, аквапарков и т.п.
- 3.1.27. Мобильные (переносные) здания и сооружения контейнерного типа, зарегистрированные как объекты недвижимости: киоски, торговые палатки и павильоны, теплицы, остановки общественного транспорта, строительные бытовки и т.п.
- 3.1.28. Объекты недвижимости, имеющие в своем составе капитально монтируемое оборудование, демонтаж которого может повлечь нанесение ущерба конструктивным элементам здания, без одновременного залога такого оборудования (например, доменные печи и т.д.).
- 3.1.29. Вспомогательные сооружения и сети коммуникаций (в т.ч. линии волоконно-оптической связи) как отдельные объекты недвижимости, когда данные объекты предлагаются в залог отдельно от здания / комплекса зданий, которые они обслуживают.

Пример 2

Данный инструмент реализован на базе Excel. Факторы, влияющие на ликвидность взвешиваются с заданными весами. Значения весов не приводятся в данном примере. Пользователи могут сделать это самостоятельно.

Факторы, влияющие на ликвидность Торгового Центра

Наименование фактора	Описание	Значение	Вес
ТЦ			
Площадь	<ul style="list-style-type: none"> - для Москвы - не более 5 000 кв.м; - для Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и Новосибирска - не более 2 500 кв.м; - для других регионов РФ - не более 1 000 кв.м. 	нет	доп. параметр
Местоположение	<ul style="list-style-type: none"> • расположение в густонаселенной зоне охвата (в жилом массиве или рядом с жилыми массивами), <p>И / ИЛИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • в центре или в части города с исторически сложившимся пешеходным трафиком <p>И / ИЛИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • или вдоль крупной транспортной магистрали 	да	X
Специализация и характеристики здания	<p>ТЦ является универсальным, т.е. имеет якорных арендаторов, зону фудкорта и/или развлекательную зону, наличие собственной оборудованной парковки (наземной или подземной).</p> <p>ИЛИ</p> <p>ТЦ представляет собой гипермаркет с прикассовой зоной, аутлет или супермаркет</p>	да	X
Загрузка	<ul style="list-style-type: none"> - для ТЦ, функционирующего более 2 лет, - не менее 85%; - для ТЦ, функционирующего менее 2 лет, - не менее 50%. 	да	X
Сумма			100%
Ликвидность			СРЕДНЯЯ

Срок экспозиции	181 - 270 дн.
-----------------	------------------

Факторы, влияющие на ликвидность Офисного Центра, сданного в аренду

Наименование фактора	Описание	Значение	Вес
ОЦ арендный бизнес			
Площадь	- для Москвы - не более 5 000 кв.м; - для Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и Новосибирска - не более 2 500 кв.м; - для других регионов РФ - не более 1 000 кв.м.	да	доп. параметр
Местоположение	- для г. Москвы - Расположение в черте города - для Санкт-Петербурга и других регионов РФ - Расположение в исторической части города или в одном из деловых кластеров города, имеющем хорошую транспортную и пешеходную доступность	да	X
Характеристики здания	Новый/реконструированный офисный центр, оснащённый системой отопления, системой приточно-вытяжной вентиляции, обладающий охраняемой парковкой, с качественной отделкой внешних стен, входной группы и мест общего пользования	да	X
Загрузка	- для ОЦ, функционирующего более 2 лет, - не менее 80%; - для ОЦ, функционирующего менее 2 лет, - не менее 50%.	да	X
Сумма			100%
Ликвидность			СРЕДНЯЯ
Срок экспозиции			61 - 180 дн.

Факторы, влияющие на ликвидность ПСН

Наименование фактора	Описание	Значение	Вес
ПСН			

Местоположение	Местоположение в деловом кластере города и/или исторической части города, или на первой линии основных торговых коридоров города	да	X
Пешеходный поток	Высокий пешеходный трафик около помещения	да	X
Этаж расположения	1-й этаж с отдельным входом. Может включать в себя подвальную часть или помещения, расположенные на этажах выше первого.	да	X
Площадь помещения	- г. Москва и г. Санкт-Петербург - площадь до 1000 кв.м; - региональные города - площадь до 500 кв.м	да	X
Сумма			100,0%
Ликвидность			СРЕДНЯЯ
Срок экспозиции			61 - 180 дн.