

**НЕКОТОРЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО
РАБОТЕ С АНАЛОГАМИ ДЛЯ УСИЛЕНИЯ
ОТЧЕТА ОБ ОЦЕНКЕ**



На современном этапе развития оценочной деятельности потребитель оценочных услуг, как правило, ожидает, что получаемый им отчет об оценке объекта оценки — это документ, содержащий сведения доказательственного значения. Однако данное качество отчет приобретает не только с подписью и оттиском печати на страницах. Для приобретения доказательного характера необходимо, чтобы отчет отвечал требованиям к используемой при составлении отчета информации. В случае выполнения определенных критериев используемую информацию можно признать качественной.

Упрощенно информацию, используемую при определении стоимости объекта оценки, можно разложить на две составляющие: «релевантность» (выполнение критериев существенности, соответствия временным и рыночным условиям) и «проверяемость» (выполнение критериев обоснованности, достоверности и однозначности).

Информация считается достаточной, если использование дополнительной информации не ведет к существенному

изменению характеристик, использованных при проведении оценки объекта оценки, а также не ведет к существенному изменению итоговой величины стоимости объекта оценки.

Информация считается достоверной, если данная информация соответствует действительности и позволяет пользователю отчета об оценке делать правильные выводы о характеристиках, исследовавшихся оценщиком при проведении оценки и определении итоговой величины стоимости объекта оценки, и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения.

При составлении отчета об оценке оценщик должен придерживаться принципа обоснованности, то есть информация, приведенная в отчете об оценке, использованная или полученная в результате расчетов при проведении оценки, существенная с точки зрения стоимости объекта оценки, должна быть подтверждена; а также принципа однозначности - содержание отчета об оценке не должно вводить в заблуждение пользователей отчета об оценке, а также допускать неоднозначного толкования.

DISCLAIMER

Это не научная статья, это обзор и наше видение-мнение по вопросам, неизбежно возникающих в оценочной работе. Мы не претендуем на научную новизну, ни в коем случае не претендуем на истину в последней инстанции, потому что излагаем наблюдения, взятые нами из передовых практик в оценке недвижимости с учетом нашего личного опыта решения возникающих перед нами задач в процессе повседневной работы.

Коллектив VALMARKET S.R.L.



Комментарии и общие рекомендации по усилению отчета об оценке в контексте работы с аналогами

В своей профессиональной оценочной деятельности, связанной с применением рыночной информации для определения рыночной стоимости, оценщикам приходится сталкиваться с проблемой недостатка информации по объектам, аналогичным оцениваемому

объекту недвижимости. Поэтому, в целом, большинство имеющихся в данной части рекомендаций по усилению отчетов об оценке сводится к усилению работы с аналогами, чтобы они были описаны по ценообразующим факторам, при этом информация имела максимально достоверный характер.

Общие рекомендации

Выбор потенциальных объектов-аналогов основывается на сходстве объектов с объектом оценки по основным качественным и количественным характеристикам и возможности получения и проверки финансовой и иной информации по данным объектам. Анализ и отбор информации по объектам-аналогам производятся на основании информации об объектах сходного функционального назначения и выбора из их числа предполагаемых объектов-аналогов.

При применении в рамках сравнительного подхода количественных методов оценки (метода регрессионного анализа, метода количественных корректировок и др.) необходимо подобрать достаточное для оценки количество объектов - аналогов с известными ценами сделок и (или) предложений.

а) сравнительный подход применяется для оценки недвижимости, когда можно подобрать достаточное для оценки количество объектов-аналогов с известными ценами сделок и (или) предложений;

б) в качестве объектов-аналогов используются объекты недвижимости, которые относятся к одному с оцениваемым объектом сегменту рынка и сопоставимы с ним по ценообразующим факторам. При этом для всех объектов недвижимости, включая оцениваемый, ценообразование по каждому из указанных факторов должно быть единообразным.

Под сегментацией недвижимости понимается разделение на определенные однородные группы показателей. В зависимости от назначения (направления использования) объекта недвижимости, рынок обычно разделяют на пять сегментов:

1. Жилая недвижимость (многоквартирные, односемейные дома, квартиры и комнаты).
2. Коммерческая недвижимость (офисные, торговые, производственно-промышленные, торговые, складские здания, гостиницы, рестораны).
3. Промышленная недвижимость.
4. Незастроенные земельные участки различного назначения (городские земли,

сельскохозяйственные и охотничьи угодья, заповедники, зоны разработки полезных ископаемых).

5. Недвижимость специального назначения (объекты, имеющие ограничения по их использованию в силу специфики конструктивных характеристик, например, церкви, аэропорты, тюрьмы и др.).

Рекомендации в части критериев сопоставимости объектов

Отличие аналогов от объекта оценки в большинстве рекомендаций рассматривается в разрезе значимых ценообразующих факторов. Большинство рекомендаций сводятся к тому, чтобы указывать в отчете об оценке, что объект оценки и объекты-аналоги относятся к одному сегменту рынка (например, земельных участков коммерческого назначения, либо земельных участков под размещение производственно-складской недвижимости) и сопоставимы по ценообразующим факторам (имеют единый состав ценообразующих факторов). То есть критерием отнесения объектов к аналогам является один сегмент рынка и сопоставимость по ценообразующим факторам.

Основные ценообразующие факторы, влияющие на спрос, предложение и цены сопоставимых объектов недвижимости:

- экономические (местоположение, темпы экономического роста, уровень и соотношение цен товаров и услуг, транспортные условия, уровень конкуренции, налоги и ставки);
- социальные и демографические факторы (структура населения, уровень занятости, доходы населения, уровень деловой активности, плотность населения, число семей, миграция населения, цели организация, политика государства);
- правовое положение и др. характеристики (категория, функциональное назначение, размер и форма, сезон года, законодательные нормы);

- инфраструктурные (наличие дорог, предприятий торговли и бытового обслуживания и др.);
- местоположение - географическое положение (местоположение актива и / или место, где возможно совершится сделка с активом или будет происходить его использование) и соответствующая экономическая и нормативно-правовая среда.

Так же к основным факторам, учитываемым покупателем недвижимого имущества, относят следующие факторы:

фактор полезности. Смысл этого фактора состоит в том, что объект недвижимости обладает стоимостью лишь постольку, поскольку он может быть полезен его пользователю. Полезность - способность данного объекта недвижимости удовлетворять потребности пользователя в данном месте в данное время;

фактор замещения предполагает наличие вариантов выбора для покупателя, т.е. ценность объекта недвижимости зависит от того, имеются ли на рынке аналогичные объекты или объекты, заменяющие данный;

фактор ожидания показывает, что ценность объекта недвижимости - текущая ценность всех будущих доходов, полученных от его использования, постоянно растет вследствие увеличения спроса и ограничения предложения, т.е.

ценность объекта, приносящего доход, определяется величиной денежного потока, ожидаемого от использования оцениваемого объекта, а также суммой, ожидаемой от его перепродажи;

фактор соответствия. Суть данного фактора состоит в том, что характеристики объекта недвижимости - архитектурно-планировочные решения, уровень удобств и услуг - должны соответствовать друг другу и отвечать потребностям и ожиданиям рынка. Указанный принцип воплощается в очень важной, простой и одновременно сложной формуле:

Цена = Качество = Потребитель.

Эта формула для каждого типа и каждой категории недвижимости должна быть наполнена своим конкретным содержанием. И от того, насколько точно оценщик или иной профессиональный участник рынка (брокер, девелопер) понимает эту связь, настолько он будет успешен в своей деятельности;

фактор спроса и предложения. Смысл этого фактора состоит в том, что цены на недвижимость в конечном счете определяются взаимодействием спроса и предложения на рынке. Оценщик при определении стоимости объекта должен понимать, какие факторы и каким образом влияют на спрос и предложение на рынке недвижимости, какие изменения этих факторов могут произойти и как эти изменения повлияют на стоимость оцениваемого объекта недвижимости;

фактор ликвидности объектов недвижимости. Ликвидность зависит, прежде всего, от наличия и величины спроса на имущество. Так, например, торговая недвижимость, расположенная на оживленных магистралях, всегда востребована на рынке и может быть продана в ограниченный период времени по стоимости, близкой к рыночной.

Для понимания степени ликвидности рекомендуется анализировать следующие факторы:

- наличие необходимых правоустанавливающих и технических документов и соответствие фактического состояния этим документам;
- местоположение объекта с точки зрения людского потока для офисов и объектов торговли, транспортной доступности для офисов, объектов торговли и складов;
- состояние объекта на предмет его ветхости (износа) или функциональной пригодности (объемно-планировочных решений, инженерного обеспечения) для коммерческого и иного доходного использования;
- фактор масштаба объекта оценки и количество объектов.

Отсюда выделяют основные значимые критерии сравнения:

Месторасположение и окружение объектов сравнения

Объекты, имеющие выгодное месторасположение, имеют более высокий уровень ликвидности. На ликвидность в данном случае влияет близость к автомагистралям, остановкам транспорта, нахождение на первой линии, экологическая ситуация в районе, состояния спроса / предложения близлежащего окружения. Характеризуя местоположение объектов-аналогов, необходимо приводить факторы, свидетельствующие о ликвидности по месторасположению.

Качественные характеристики объектов сравнения

Факторы, связанные с качественным состоянием объекта недвижимости - состояние объекта на предмет его ветхости (износа) или функциональной пригодности (объемно-планировочных решений, инженерного обеспечения) а также его обеспеченностью необходимыми коммуникациями для

коммерческого и иного доходного использования. Как правило, имущество в хорошем состоянии, недавно построенные объекты, завершённые строительством, имеют более высокую ликвидность, нежели объекты, требующие больших затрат на восстановление или объекты, незавершённые строительством.

Масштабность и количество объектов. Данным фактором

характеризуется снижение ликвидности имущества, обладающего характеристиками, существенно отличающимися в большую сторону от средних значений. В целом чем крупнее и дороже объект, тем ниже его ликвидность. Так, отдельные квартиры легче продать, чем целый доходный дом, офисы продаются быстрее, чем офисные здания, а отдельно стоящие небольшие магазины - быстрее, чем торговые центры.

Рекомендации в части идентификации и описании объектов-аналогов для усиления отчета об оценке

На неактивных рынках, в том числе при оценке на ретроспективу или для специфичных объектов недвижимости количество аналогов ограничено, а рыночная информация по их характеристикам практически всегда недостаточна. При малом количестве рыночных оферт (аналогов) большинство экспертов рекомендуют рассматривать все оферты, в том числе с недостаточной рыночной информацией по характеристикам и производить дополнительное подтверждение информации из заслуживающих доверия источников. Отсюда необходимо учитывать ряд аспектов, требующих внимания при условии применения оферт - цены предложения или цены листинга в качестве исходной информации для расчетов рыночной стоимости.

Аспект I. В офертах практически не содержится и не указывается следующая информация: условия финансирования; условия продажи; возможность торга.

Рекомендации по идентификации и работе с рыночной информацией оферт

При использовании рыночных данных об офертах объектов недвижимости, полученных из источников публичной доступной

массовой информации (печатные издания, специализированные порталы, официальные сайты агентств недвижимости и т.п.), которые предназначены для неограниченного круга потенциальных покупателей, условия продажи / предложения целесообразно признавать рыночными, а условия финансирования - типичными; в случае использования оферт в течение типичного срока экспозиции не корректировать аналоги по фактору «время продажи»; для скидки на торг применять среднее значение интервала, соответствующее данному сегменту / подсегменту рынка недвижимости.

Аспект II. В большинстве объявлений продавец или его представитель (риелтор, агент) указывает: вид использования (сегмент/ подсегмент рынка) объекта недвижимости.

При этом очень часто указывают не фактический, а наиболее эффективный вид возможного использования объектов без указания затрат и времени, которые необходимы для доведения объекта до наиболее эффективного использования. Месторасположение объекта, как правило, завуалировано, указывается только улица или ориентиры, чтобы потенциальный клиент не смог самостоятельно идентифицировать

объект и обойти посредника. Площадь объекта недвижимости не всегда указывается точно, значение специально незначительно искажается или округляется для упрощения делопроизводства.

Рекомендации по идентификации и работе с рыночной информацией оферт

Если в оферте указан вид фактического использования и относительно данного вида установлена цена предложения, то именно данную рыночную информацию необходимо принимать для проведения сравнения. Использование, отличное от фактического может приниматься в качестве НЭИ лишь по результатам дополнительного анализа - на какое использование ориентируются участники рынка; при применении метода корректировок, используя ориентировочные данные, а также иные характеристики объекта, приведенные в оферте (например, площадь, конфигурацию), необходимо идентифицировать объект на публичных картах по местоположению с наиболее возможной точностью: до района, кадастрового квартала, ценовой зоны и т.п.; для уточнения характеристик объекта использовать все доступные источники, включая данные кадастра недвижимости. При невозможности надежного уточнения площади использовать указанные в оферте данные, пренебрегая возможным искажением (округлением).

Аспект III. В офертах редко содержится или, как правило, не указывается: вид права; транспортная доступность; этаж расположения; подъездные пути и наличие парковки; капитальность здания; техническое состояние; уровень отделки; наличие инженерных коммуникаций.

Рекомендации по идентификации и работе с рыночной информацией оферт

Для объекта по умолчанию принимается право собственности, если в объявлении не указано право аренды; если в отношении других физических характеристик в оферте информация отсутствует, то для аналога следует принимать типичное значение, определенное по располагаемой выборке аналогов. В данном случае под типичным значением характеристики объекта недвижимости понимается такое значение этой характеристики, которое часто встречается, является ярко выраженным или представляет собой наиболее характерные особенности, свойственные объектам недвижимости в определенном сегменте рынка недвижимости. То есть, с точки зрения теории вероятностей, является наиболее вероятным значением рассматриваемой характеристики. При расчете рыночной стоимости объекта оценки, которая, по сути, является функцией от нескольких переменных с различными коэффициентами, принимая за значения некоторых неизвестных переменных величин типичное значение определённой характеристики, мы получим наиболее вероятную цену объекта оценки, что в полной мере соответствует определению рыночной стоимости.

Комментарии о необходимости обоснования выбора аналогов

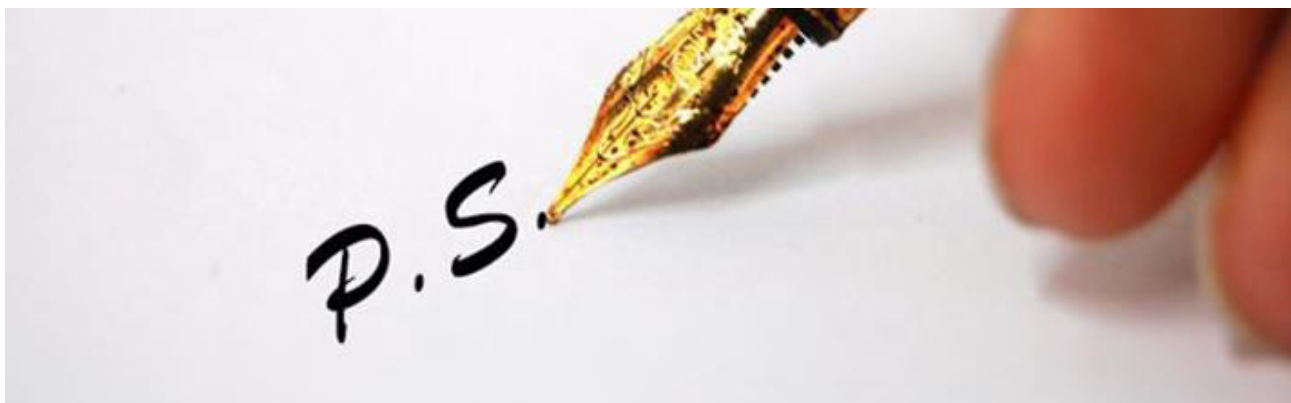
IVS 2017. MCO 105: Подходы и методы оценки

20.5. Когда сопоставимая рыночная информация не относится к точно таким же или по существу таким же активам, оценщик должен провести сравнительный анализ качественных и количественных сходств и различий между оцениваемым и сопоставимыми активами. Часто бывает необходимо внести поправки с учетом результатов такого сравнительного анализа. Внесение таких поправок должно проводиться на разумном основании, и оценщики должны задокументировать причины внесения поправок и объяснить, как им была дана количественная оценка.

30.12 Этапы при использовании сравнительного метода; (с) “проведение последовательного сравнительного анализа качественных и количественных сходств и различий между продаваемыми на рынке объектами-аналогами и

рассматриваемым активом”

Отсюда, процедура и критерии выбора аналогов должны быть описаны так, чтобы пользователи отчета могли сделать вывод о полноте использованной оценщиком доступной рыночной информации, а также об объективности выбранного им данных для расчета рыночной стоимости. При проведении оценки должны быть описаны объем доступных оценщику рыночных данных об объектах-аналогах, правила их отбора для проведения расчетов, подробные критерии отбора аналогов с тем, чтоб логика оценщика была повторима и проверяема. Использование в расчетах лишь части доступных оценщику объектов-аналогов должно быть обосновано в отчете об оценке. Желательно приведение сравнительной таблицы, содержащей доступную выборку и сравнение аналогов с объектом оценки по основным параметрам, мотивирующим выбор аналогов.



Таким образом, можно заключить, на наш субъективный взгляд, что для повышения качества отчетов об оценке объекта оценки могут быть рекомендованы следующие способы:

I) активное использование общедоступных источников информации, чтобы информация имела более достоверный и проверяемый характер;

II) создание системы обоснования выбора аналогов в отчете, чтобы пользователи отчета могли сделать вывод о полноте использованной оценщиком доступной рыночной информации, а также об объективности выбранного им данных (аналогов) для расчета рыночной стоимости.

Перечень материалов, использованных нами при подготовке данного обзора:

Рекомендации по определению характеристик аналогов, используемых в качестве ценообразующих факторов. (http://www.areall.ru/analytical_articles/35)

Рекомендации по работе над отчетами об оценке, выполняемыми в целях оспаривания результатов определения кадастровой стоимости. (<http://www.vooroo.ru/rekomendatsii-pri-osparivanii-kadastrovoj-stoimosti.html?tmpl=component&print=1&page=>)

Некоторые способы повышения качества отчета об оценке объекта оценки. (<https://ru-sr000-9a2cc46a.storage-download.googleapis.com/iblock/cd2/nekotorye-sposoby-povysheniya-kachestva-otcheta-ob-otsenke.pdf>)

Рекомендации по работе с аналогами в отчетах об оценке, выполненных в целях оспаривания результатов определения кадастровой стоимости. (<https://srosovet.ru/press/news/rekomendacii-po-rabote-s-analogami-v-otchetah-ob-ocenke-vypolnennyh-v-celyah-osparivaniya-rezultatov-opredeleniya-kadastrovoj-stoimosti/>)

Ликвидность объекта недвижимости: что это такое и как её оценить. (https://tranio.ru/traniopedia/glossary/likvidnost_obekta_nedvizhimosti_-_chto_eto_takoe_i_kak_ee_ocenit/)

Международные стандарты оценки 2017 (www.ivsc.org)