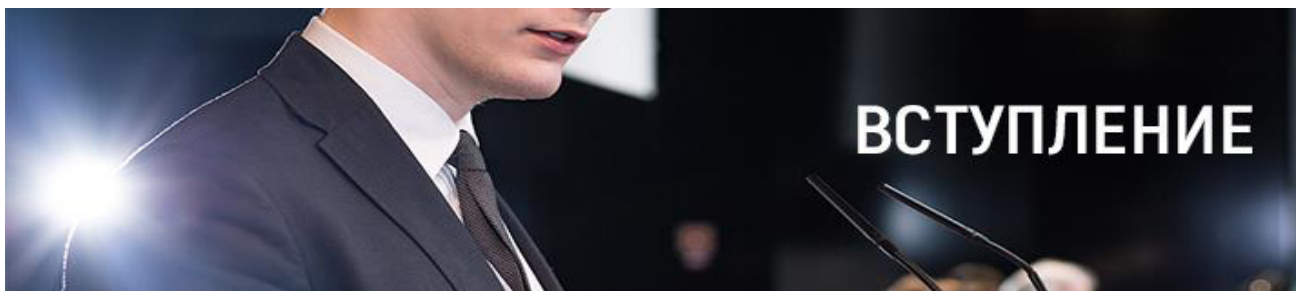


ОБЪЕКТИВНОСТЬ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПОДХОДА



Сравнительный подход в оценке недвижимости занимает, пожалуй, центральное место в оценке. Он не связан с оценкой прошлых затрат и их адаптацией к современному уровню цен на материалы, новые технические и объемно-планировочные решения, конструктивные особенности, не учитывает изменения в технологии строительства, изменение норм и нормативов и т.п., как затратный подход. Он не связан с необходимостью оценки будущих доходов, оценки развития рынка недвижимости, т.е. с необходимостью делать или ссылаться на многолетние прогнозы сомнительного качества, как доходный подход. Сравнительный подход, основанный на принципе «здесь и сейчас» представляется наиболее объективным, поскольку отражает текущую рыночную ситуацию.

Основным элементом подхода является подбор объектов-аналогов и сравнение их (техникой количественных корректировок, техникой регрессионного анализа, или другими техниками) с оцениваемым объектом. Однако, не вдаваясь в особенности применения каждой из техник, отметим несколько допущений, общих для большинства техник и принимаемых оценщиками «по умолчанию».

А) Предполагается, что индивидуальная цена объекта-аналога, по которой объект выставлен на рынке (цена его предложения в объявлении), адекватна рынку

(т.е. соответствует группе объектов, сходных по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость, и не зависит от мнения субъекта, выставившего данную недвижимость на рынок и является статичной).

Б) Предполагается, что выборка объектов, включенных в расчет, как объекты-аналоги, достоверно отражает всю совокупность объектов и цен, представленных на рынке и сходны с оцениваемым.

Однако, даже поверхностный анализ этих допущений, в части влияния их на достоверность результата, может поставить результат расчетов под обоснованное сомнение. Оба эти допущения, в скрытой или явной форме присутствующие практически в любом отчете по оценке недвижимости, и по существу, основываются не более чем «на мнении» оценщика и слабо подтверждены объективными данными.

“Под достоверностью результатов следует понимать степень их соответствия отображаемой действительности, т. е. достоверными результатами считаются те, которые не искажают и правильно отражают объективную реальность”.

DISCLAIMER

Это не научная статья, это обзор и наше видение-мнение по вопросам, неизбежно возникающим 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.



ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

“Сравнительный подход рекомендуется применять, когда доступна достоверная и достаточная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов. При этом могут применяться как цены совершенных сделок, так и цены предложений”.

В течении ряда лет наблюдений за изменением цен предложений - оферт на рынке недвижимости была выявлена следующая особенность их поведения: если отследить изменение цены по отдельно взятому объекту, то, в подавляющем большинстве случаев она меняется в течение нахождения на рынке (в подавляющем числе случаев - в сторону уменьшения), стремясь к некоторому уровню.

Аналогичная ситуация складывается, кстати, и на рынке аренды объектов недвижимости - запрашиваемые ставки аренды изменяются в течение времени, подчиняясь тем же законам, что и цены предложения объектов. Следовательно, цены предложений правильно охарактеризовать как не статичную, а динамичную среду.

Принято считать, что цены продажи (цены, зафиксированные в сделках, реально уплаченные покупателями продавцам) отличаются от цен предложений на некую величину снижения в период времени от момента появления объекта в предложениях до момента совершения сделки купли-продажи. Повсеместно применяемый оценщиками постулат о том, что «цены

предложения снижаются в результате торга на 5-25%», на наш субъективный взгляд, является крайним упрощением действительного процесса изменения цен предложения объектов с момента их появления на рынке до момента совершения сделки купли-продажи с ними.

Если внимательно рассматривать совокупность предложений о продаже объектов, например, коммерческой недвижимости, не нужно быть профессионалом высочайшего класса, чтобы понять, что цены некоторых объектов не просто завышены - они неадекватны рынку. Объяснить появление предложений о продаже объектов по таким ценам одновременно и сложно, и просто. Сложно объяснить появление таких предложений с точки зрения разумного участника рынка недвижимости. Объяснение же неадекватных цен с точки зрения собственников объектов, наверное, весьма простое: «Просто очень нужно столько денег».

Однако, в практике нашего рынка оценки недвижимости, используя объекты предложений в качестве аналогов, оценщики предпочитают игнорировать эти объективные обстоятельства, а также многие другие, которые мы попытались раскрыть ниже. Это на наш взгляд порождает огромный перекос в восприятии рынка не только нами оценщиками, но и потребителями оценочных услуг.

ОБЗОР МАЛО УЧИТЫВАЕМЫХ ПРОЦЕССОВ

Далее представлен обзор мало учитываемых аспектов (процессов), наблюдаемых на рынке недвижимости, не учёт которых в процессе оценки, на наш взгляд, сильно влияют на конечный результат и его достоверность при применении сравнительного подхода.

Аспект I. Характер и особенности актива, участвующего в сделке

Сделки с объектами недвижимости более индивидуальны, чем для многих других активов, и поэтому эти активы носят гораздо менее однородный характер. Эта специфика выражается в том, что чем сложнее объект с точки зрения количества и влияния ценообразующих факторов, формирующих его стоимость, тем выше вариативность формирования стоимости, которая складывается из совокупности отдельных ценообразующих элементов. Разброс цен будет выше для объектов, имеющих большее количество ценообразующих факторов (таких как коммерческие объекты), имеющих более сложную зависимость стоимости от значений факторов и представленных в меньшем количестве на рынке (в сравнении с жилой недвижимостью).

Природа этих явления понятна, если вспомнить о том, что, в отличие от вероятностных событий физического мира,

стоимость сделки (рыночная) является результатом, в большинстве случаев, не только и не столько рационального подхода, сколько результатом психологической, эмоциональной оценки потребительской стоимости объекта в комплексе с его ближайшим окружением (на примере жилой недвижимости - чистые лестничные клетки, удобство подъезда, близость парковки и т.п.) описание которого, как правило, либо отсутствует, либо необширна в информационных источниках.

Таким образом, разброс цен с точки зрения особенностей объекта оценки, может быть охарактеризован интегральным показателем, состоящим из: количества ценообразующих факторов; сложности влияния ценообразующих факторов на стоимость; распространенности подобных объектов на рынке.

Аспект II. Ограничения по имеющийся информации

“Полнота и качество располагаемой информации означает, что стороны сделки в достаточной степени информированы о предмете сделки, действуют, стремясь достичь условий сделки, наилучших с точки зрения каждой из сторон, в соответствии с полным объемом информации о состоянии рынка и объекте оценки, доступным на дату оценки”.

Наблюдения за рынком выявили ряд особенностей, на которые следует, по нашему мнению, обратить пристальное внимание. Рыночная информация, прежде чем появиться в свободном доступе (в данном случае рассматривается информация о ценах предложений, поскольку именно на неё в основном опирается при работе оценщик), в связи с особенностями функционирования

многих рынков, зачастую подвергается процессу фильтрации и изменчивости.

Процесс фильтрации рыночной информации при переходе в свободный доступ

Чем меньше цена предложения какого-либо объекта по сравнению с средней ценой, тем больше потенциальная «спекулятивная доходность» при совершении сделки по рыночной цене с продавцом, и, соответственно, многократно больше спекулятивный спрос на предлагаемый к продаже объект. Это приводит к тому, что вероятность появления в свободном доступе рыночной информации о предложениях с ценами, которые значительно меньше среднерыночной стоимости, учитывая непрозрачность рынка недвижимости, а также особенности его функционирования (преобладание посреднического представительства как со стороны покупателя, так и со стороны продавцов), намного меньше вероятности появления информации о ценах предложений, отличающихся от среднерыночной стоимости в большую сторону.

Процесс фильтрации рыночной информации в свободном доступе сроком экспозиции

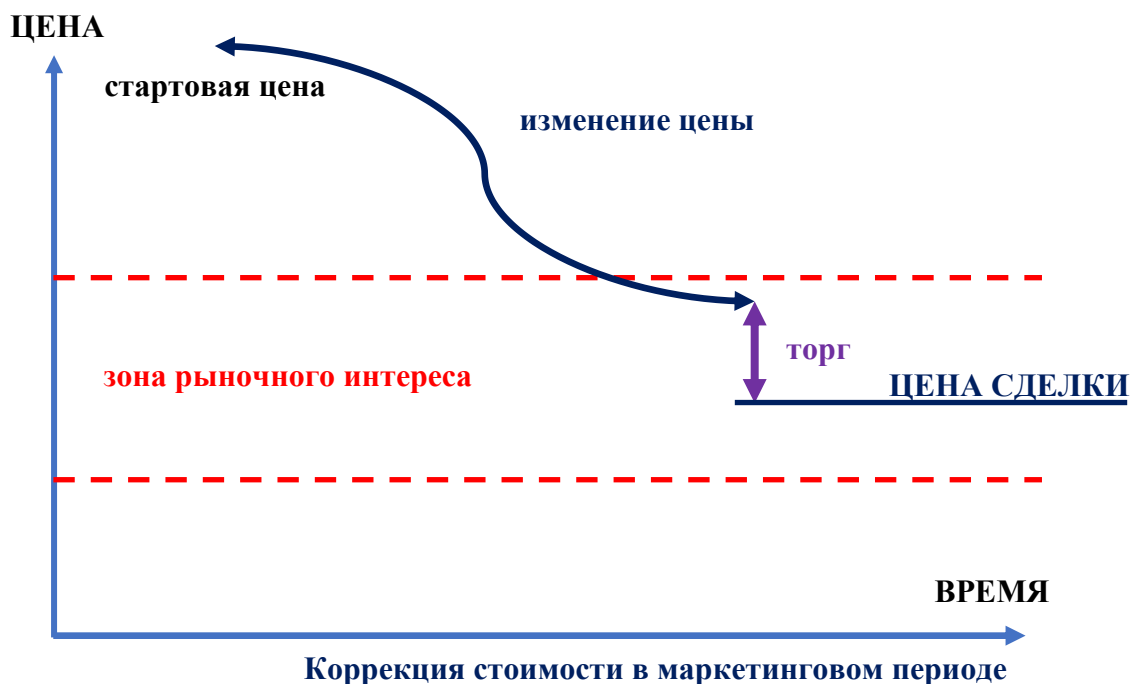
Рыночная информация, оказавшаяся в свободном доступе, с течением времени подвергается фильтрации, обусловленной сроками экспозиции предложений с различными ценами. Известно, что информация о предложениях с более низкими ценами, исчезает из свободного доступа быстрее (продавцы быстрее находят покупателей), в то время как информация о предложениях с относительно высокими ценами имеет тенденцию накапливаться (имеет больший срок экспозиции). Тем самым, вероятность того, что оценщиком будет найдена информация о предложениях с ценами ниже среднерыночных заметно меньше, чем вероятность нахождения оценщиком информации о предложениях с завышенными ценами.

Коррекция стоимости в маркетинговом периоде

В течении ряда лет наблюдений за изменением цен предложений / оферт на рынке недвижимости была выявлена следующая особенность их поведения: если отследить изменение цены по отдельно взятому объекту, то, в подавляющем большинстве случаев она меняется в течение периода экспозиции, т.е. "стартовые" и "финальные" заявленные цены не соответствуют друг другу. Это явление можно охарактеризовать как коррекция стоимости предложений в маркетинговом периоде.

Природа этого процесса связана с тем, что как правило, на старте, продавец склонен переоценить потребительские свойства своего объекта, даже при наличии информации о сходных объектах, что влечет за собой то, что объект выходит на рынок переоцененным.

В дальнейшем, под влиянием либо отсутствующего, либо незначительного интереса со стороны потенциальных покупателей цена снижается, пока не достигнет уровня, адекватного рыночному интересу. Коррекция стоимости предложений в маркетинговом периоде можно охарактеризовать как процесс создания заинтересованной аудитории и рассмотрение объекта, позиционируемого на рынке оферт недвижимости, на соответствие цены его потребительским качествам, и как следствие последующей адаптации цены предложения к рыночным требованиям. Крайне редко, но все же иногда фиксируется противоположное направление - в силу каких-либо причин продавец считает, что выставил объект недооцененным и увеличивает цену, так же редко, но встречается, после изменения и возврат к прежней цене.



Аспект III. Рыночные условия

Рыночный аспект разброса цен обусловлен такими рыночными факторами как: соотношение спроса и предложения, непрозрачность рынка, ожидания, возможности и стратегии участников рынка, а также аналитическими способностями конкретного субъекта рынка. В этой связи, специфика объектов недвижимости наделяет рыночные условия принципиальным значением. Могут существовать готовые рынки для жилых квартир или обычных офисов, но не для более специализированных объектов имущества, и поэтому сравнение цен или доходностей будет проще для первых, чем для вторых.

“Рынки могут быть:

- Тонкими - «неактивными рынками», с небольшим количеством предложений / сделок на момент оценки;
- Активными - нормальные рынки, с большим количеством предложений / сделок на момент оценки;
- Волатильными, быстро изменяющимися (и, возможно, меняющими направление своего изменения), что часто связано с низкими объемами сделок;
- Не существующими или находящимися в спящем состоянии”.

Сложность для оценки.

На «тонком» рынке число возможных сопоставимых объектов может быть ограниченным, и малое количество, или вовсе никакие из них не могут быть сопоставимыми в тесном смысле - особенно в отношении объектов с индивидуальными особенностями. При рассмотрении и использовании каждого потенциального аналога на тонком рынке потребуются уделять должное внимание корректировкам, которые будут сделаны для отражения различий между объектами.

Волатильный рынок создает трудности в формировании суждений, когда цены сильно изменяются в период вокруг даты оценки, будь то вверх или вниз, или просто являются нестабильными. Такие рыночные условия зачастую связаны с низким уровнем активности, что означает, что количество сопоставимых аналогов будет меньше, чем на нормальном рынке. К тому же, условия на таких рынках могут быть связаны с периодами высокой инфляции и сопровождаться другими формами экономической нестабильности.

На несуществующем рынке не наблюдается прохождения каких-либо сделок, поэтому и не имеется непосредственно уместных сопоставимых свидетельств, на которые бы оценщик мог полагаться, но, как правило, ясно, что активы, выставяемые для продажи на таком рынке, будут иметь стоимость.

Рыночные циклы

Под фазами рыночного цикла в макроэкономической литературе известны четыре временных отрезка динамики цен, именуемых:

- Recession (спад / рецессия)»;
- Recovery (восстановление / оживление»;
- Exhantion (подъем / рост);



- Oversupply (избыточное предложение).

Каждая стадия цикла характеризуется определённым поведением участников рынка и выражается в динамике цен, числе сделок и объёмах строительства. Поэтому и оценщику, и инвестору важно понимать, в какой фазе цикла находится рынок страны / отрасли / сегмента, чтобы правильно судить о рисках, процессах и тенденциях, протекающих на рынке недвижимости. А для того, чтобы определять на какой стадии цикла находится рынок, на наш взгляд, необходимо изучать долгосрочную динамику основных показателей спроса и предложения, а также поведение главного рыночного индикатора - цен на недвижимость.

Фазы	Динамика основных показателей				
	Спрос		Предложение		Стоимость
	Число/объём сделок	Число/объём выданных ипотечных кредитов	Объём строительства	Объём фонда недвижимости	Цены Арендные ставки
Экспансия	↑	↑	↑	↓	↑ ↑
Перенасыщение	→	→	↑	→/↑	→/↓ →/↓
Рецессия	↓	↓	→/↓	↑	↓ ↓
Восстановление	↑	↑	→	↓	→/↑ →/↑

Аспект IV. Психология поведения участников рынка

Говоря о рынке недвижимости, стоит наверно поговорить о том, что цена на нем представляет из себя скорее восприятие стоимости со стороны участников рынка, и поэтому оценка без учета психологических факторов, на наш субъективный взгляд, теряет всякий смысл.

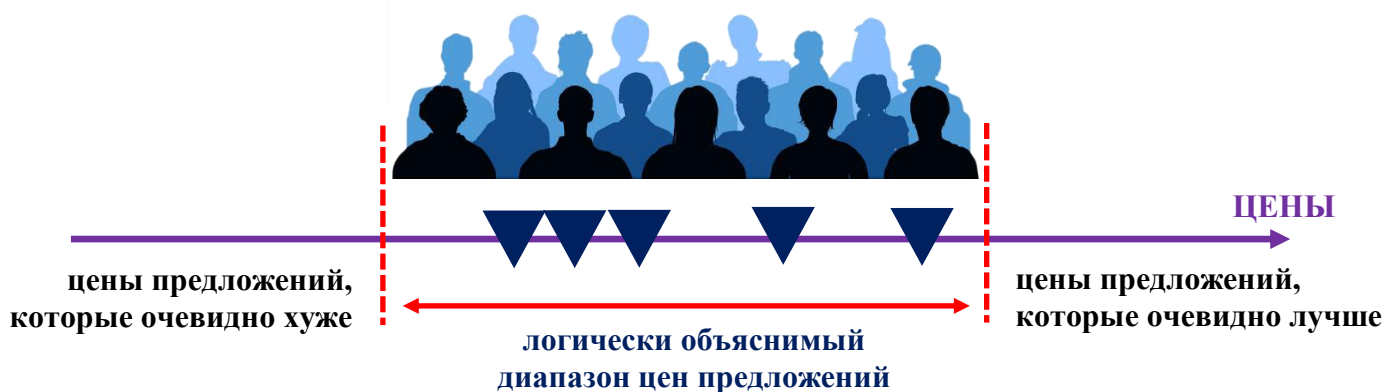
Субъективное видение установления цены предложения продавцом

При определении цены предложения объекта продавец действует в границах некоторого диапазона логически объяснимых цен (объяснимых с позиции обывателя). С одной стороны, диапазон ограничен ценой объектов, которые очевидно хуже выставяемого на рынке («Мой точно должен стоить дороже!»), с другой - ценой объектов,

которые очевидно лучше («Этот лучше и дороже!»). Ширина этого диапазона определяется объемом доступной рыночной информации, ее качеством (достоверностью, достаточностью), а также аналитическими способностями конкретного субъекта рынка и мотивами его поведения. Подобное поведение приводит к тому, что на рынке предложений оказываться объекты максимально близкой полезности, но со значительно отличающейся стоимостью.

На поведение продавца влияет множество факторов, в том числе: затратный (себестоимостный) методологический подход (принцип) ценообразования; субъективное

видение установления цены предложения и возможно ее уменьшение на коэффициент торга; объективные стороны рынка; временной момент экспозиции объекта.



Субъективное восприятие цены предложения покупателем

“Позиции покупателя характерен ценностный методический подход ценообразования. Покупатель хочет купить товар по самой низкой цене среди однородных товаров”.

Учитывая психологическую составляющую и особенности потребительского восприятия стоимости товара, вместо точечного уровня определения его стоимости потребитель чаще всего используют конкретный ценовой диапазон.

“Диапазон цен — это совокупность всех цен на аналогичные виды товара, но, с учетом интервала между самым низким показателем и самым высоким в данный период. Все товары, попадающую в этот диапазон, потребители воспринимают в качестве аналогичных товаров, доступных к сравнению”.

В зависимости от своих основных характеристик и классов качества, объекты недвижимости можно разделить на ряд диапазонов по цене. В пределах одного ценового диапазона трудно найти абсолютно идентичные по всем параметрам (физическим, экономическим) объекты недвижимости, поэтому существует некоторый разброс цен на сходную недвижимость. Каждый покупатель, исходя

из уровня своего достатка и личных предпочтений, выбирает свой ценовой диапазон объектов.

Наиболее значимые закономерности, наблюдаемые в восприятии цены предложения покупателем:

- Если стоимость определяется нижней границей ценового диапазона, то качественные характеристики объекта вызывают у потенциальных потребителей сомнения.

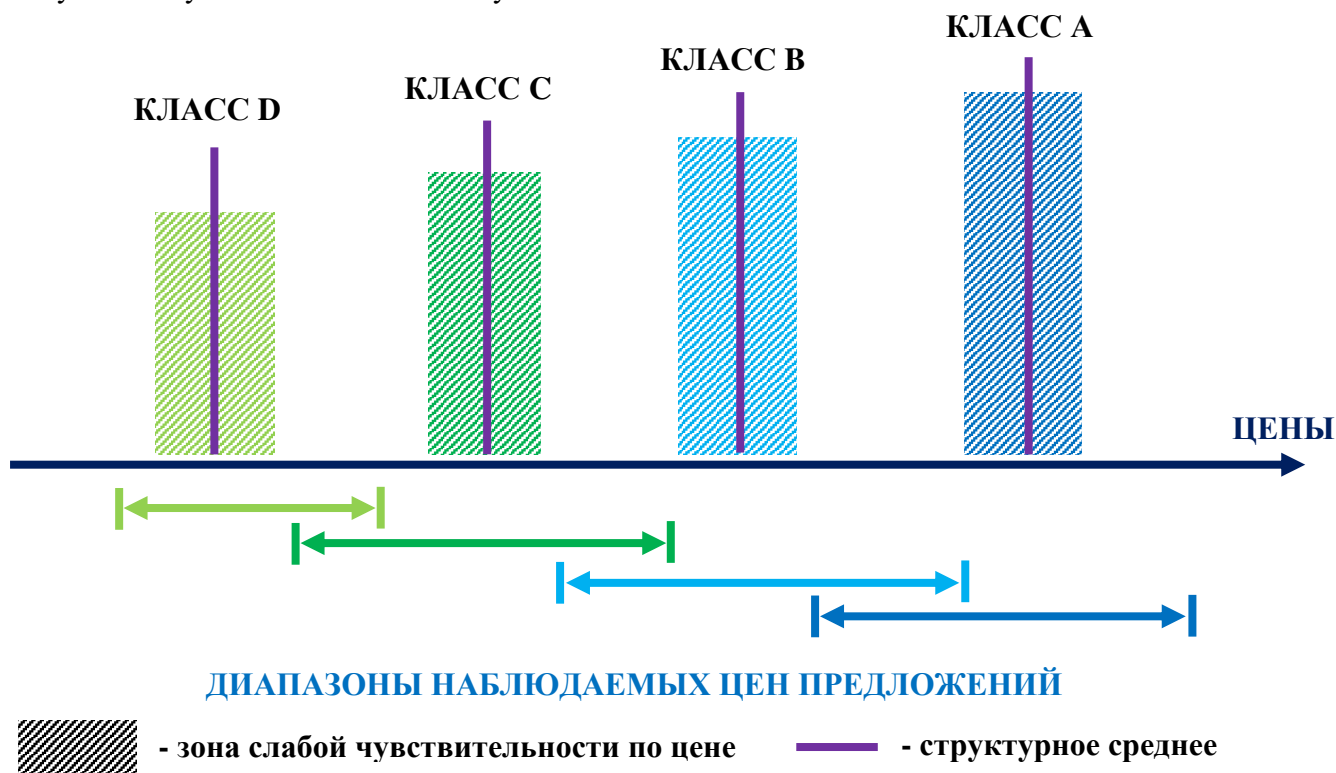
- Если привязка идет к верхней границе, тогда у потенциального покупателя не возникает желания приобрести объект. Подобное поведение объясняется неадекватной стоимостью с точки зрения потенциальных потребителей, но, в то же время, потенциальный покупатель воспринимает реализуемый объект как тот, что относится к более дорогостоящему ценовому диапазону, сегменту.

- При незначительной разнице в цене типичный потенциальный покупатель (в пределах ценового диапазона) предпочтет тот объект, который лучше удовлетворяет его качественным требованиям, даже если он и дороже по цене. Поэтому в каждом ценовом диапазоне можно выделить «зону слабой чувствительности по цене» для объектов недвижимости относительно их рыночной стоимости.

- При позиционировании цены объекта недвижимости сверх «зоны слабой чувствительности» наименее консервативная часть потенциальных покупателей предпочтет приобрести объект недвижимости по более низкой цене, поступившись своими второстепенными требованиями.

- При цене объекта недвижимости соответствующей уровню более низкого ценового диапазона, число потенциальных покупателей увеличится за счет покупателей

этого ценового диапазона. Но при еще более низкой цене недвижимости, число потенциальных покупателей может и не сопровождаться увеличением, так как покупатели из существенно более низких ценовых диапазонов, как правило, отдадут себе отчет в том, что содержание объекта недвижимости более высокого ценового диапазона требует существенно более высоких затрат.



Процесс ценообразования в сделках купли – продажи

Покупатели и продавцы в процессе переговоров договариваются о цене сделки. Формирование конечной цены сделки происходит в результате переговоров между ними. В этом процессе обе стороны всегда преследуют определенные цели. Продавец стремится как минимум вернуть первоначальные инвестиции, вложенные в продаваемый актив и наверняка получить какую-то прибыль. Очевидно, что он стремится к тому, чтобы стоимость объекта была максимальной. Так формируется область ценовых предпочтений продавца, в которой для него может находиться цена сделки. Покупатель стремится

минимизировать издержки, связанные с приобретением объекта, в расчете на то, что сэкономленные средства он, если он пользователь, сможет потратить на другие блага или в будущем, если он инвестор, сможет перепродать объект с какой-то прибылью. Так формируется область ценовых предпочтений покупателя, в которой для него может находиться цена сделки. Рассматривая этот процесс, можно говорить о том, что и типичный покупатель, и типичный продавец путем переговоров стремятся максимизировать некую "спекулятивную доходность" предстоящей сделки. В типичных рыночных условиях (равновесный рынок) вероятность перетянуть канат в свою сторону для обоих участников сделки примерно равны и в каждом конкретном

случае исход переговоров зависит только от желания и способностей сторон ввести переговоры.

Очевидно, что сделка может состояться, если области предпочтений покупателя и продавца пересекаются, и не состоится, если эти области не пересекаются. Отсюда верхняя граница интервала формируется областью ценовых предпочтений покупателя, а нижняя - областью ценовых предпочтений продавца.

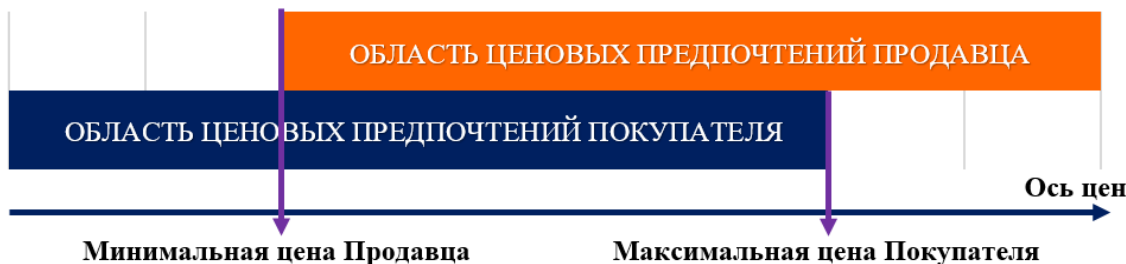
“Из экономической теории:

Цена спроса: максимальная цена, по которой покупатель может купить товар;

Цена предложения: минимальная цена по которой продавец может продать товар;

Рыночная цена: цена при которой цена спроса равна цене предложения (или не должна опускаться ниже цены предложения и не должна подниматься выше цены спроса)”.

Логика подсказывает, что цена, которая находится левее минимальной цены области ценовых предпочтений для продавца, не должна устраивать продавца, а цена, которая находится правее максимальной цены области ценовых предпочтений для покупателя - покупателя. Области предпочтений опираются на суждения продавца и покупателя в процессе совершения сделки купли-продажи: оба участника сделки в первую очередь определяют границы возможных цен объекта купли-продажи - диапазон от минимальной до максимальной цены на объекты аналоги. Затем, руководствуясь имеющейся информацией, взвешивая все плюсы и минусы объекта по сравнению с объектами аналогами, продавец и покупатель проводят логическое или расчетное обоснование своих суждений о возможных границах интервала, в котором, по их мнению, может находиться искомая стоимость объекта сделки. **Данный диапазон можно охарактеризовать, как интервал принятия решений для продавца и покупателя.**



Фактор взаимодействия спроса и предложения в процессе сделки на рынке недвижимости и вероятность свершения сделки

Как правило, на рынке всегда существует определённое количество заявок на покупку (спрос) и определённое количество заявок на продажу (предложение). При этом, естественное желание покупателя - купить как можно дешевле, а естественное желание продавца - продать как можно дороже. Стремясь к совершению сделки, продавцы двигаются к цене спроса (при избытке предложения) или покупатели двигаются к цене предложения (при дефиците предложения). Сделка с большей

вероятностью может произойти лишь тогда, когда цена предложения пересечётся с ценой спроса. Совершенно очевидно, что заявка на покупку по рыночной цене / стоимости (со стороны покупателя) начинает исполняться с лучших (ликвидных) цен предложения. С точки зрения цены, такими объектами на наш взгляд могут являться объекты в области средних и минимальных значений цен предложений при условии высокой однородности объектов предложений и оценки.

Таким образом, участники рынка сравнивают рассматриваемый актив с другими активами, которыми они обладают или хотят обладать, а также с ресурсами, которые они имеют или могут получить. Т.е.

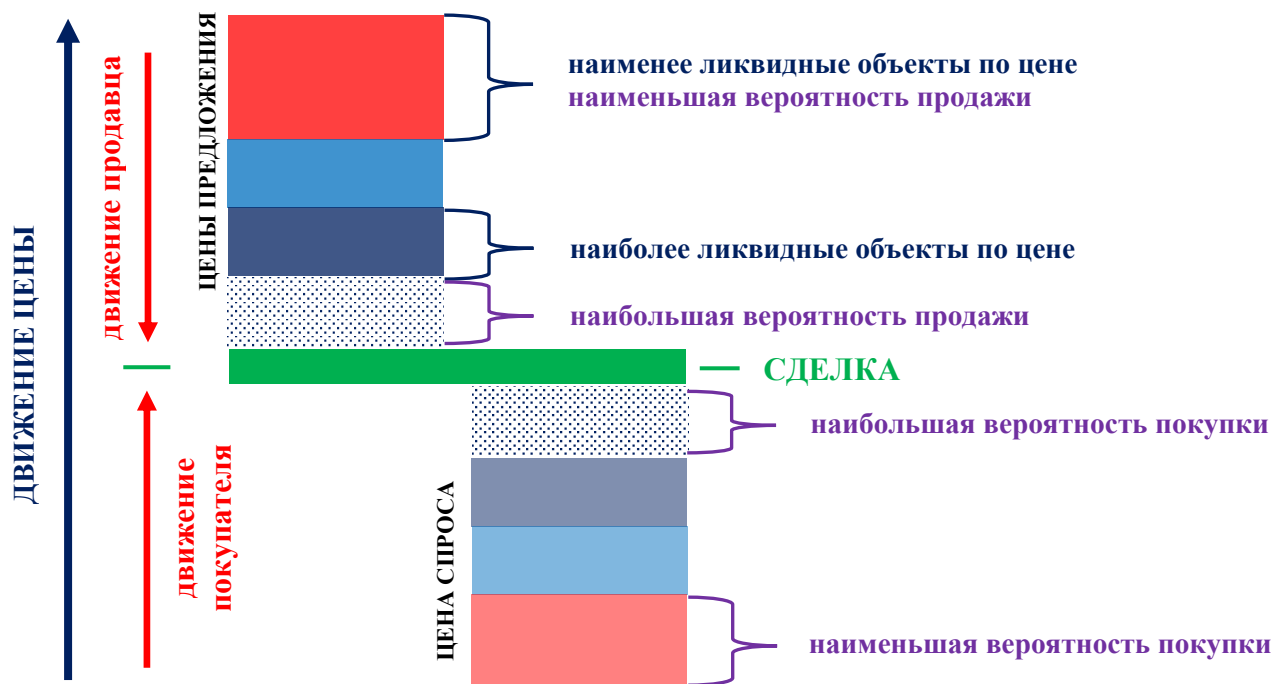
наиболее ликвидными по цене будут объекты с наименьшей ценой, при прочих равных характеристиках.

“Этот механизм сделки в большей степени соответствует принципу замещения, закреплённому в стандартах оценки:

Принцип утверждает, что расчетливое лицо не будет платить за товар или услугу больше, чем затраты на приобретение столь же удовлетворительного заменителя этого товара или услуги - при отсутствии осложняющих факторов времени, большего риска или неудобств. Наименьшие затраты

по наилучшему альтернативному варианту, будь то заменитель или оригинал, так или иначе свидетельствуют о рыночной стоимости.

Другое определение: Одним из основополагающих принципов оценки, является принцип замещения, который утверждает, что, если в наличии имеются несколько сходных или сопоставимых товаров / услуг, товар (услуга), имеющий наименьшую цену, привлекает наибольший спрос и получает наиболее широкое распространение”.





ДА - в Молдове представления о рынке недвижимости основываются в основном только на цене предложения, что не делает рынок объективным и «нормальным». ДА - к сожалению, и оценщики в своей работе тоже вынуждены и опираются только на цены предложения (мы не затрагиваем сейчас немаловажный аспект, что цены сделок оценщикам просто недоступны). Проблема на наш субъективный взгляд вовсе не в этом. Проблема в том, как оценщики подбирают объекты - аналоги при применении сравнительного подхода.

Так же напрашивается еще один объективный вывод, что цены предложения в своей массе не могут быть использованы в качестве аналогов без учета процессов, описанных нами выше, и что никакими «экспертными» поправками из арсенала оценщиков для компенсации влияния всех этих процессов, воспользоваться попросту невозможно. В таком случае, на наш взгляд, чтобы обеспечить объективность сравнительного подхода в наших условиях, необходимо искать в первую очередь, иные пути обоснования выбора объектов предложений в качестве аналогов.

Концептуальная связь наблюдаемых рыночных процессов (аспектов) с методологией оценки

В подтверждение необходимости учета наблюдаемых процессов, мы задались закономерным вопросом: Отражены ли эти процессы в стандартах оценки, и если да, то собственно, как и где? Как оказалось, на наш субъективный взгляд и видение, заложены они в концепции понятия рыночной стоимости.

Выдержка из стандартов ЕСО.

“ЕСО 1. Рыночная стоимость.

Рыночная стоимость: «Расчетная денежная сумма, за которую состоялся бы обмен определенного имущества на дату оценки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом в результате коммерческой сделки после проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомленной, расчетливо и без принуждения».

1.1. Рыночная стоимость - это ключевое понятие в формировании осведомленного ожидания относительно цены, которая бы обладала нейтральным характером [в

противоборстве интересов] между покупателем и продавцом. Характер рынка, в рамках которого определяется такая стоимость, будет различным в зависимости от предмета торговли, в то время как рыночные условия будут изменяться по мере изменения баланса спроса и предложения, изменения знаний, моды, правил, ожиданий, условий кредитования, надежд на прибыль и других обстоятельств. «Стоимость» не означает конкретную цену, т. е. фактическую сумму, которая, как может оказаться, была уплачена в конкретной сделке между определенными сторонами. На индивидуальном уровне стоимость актива, такого как имущество, для того или иного

человека будет отражать полезность данного актива для него, рассматриваемую в сравнении с его ресурсами и возможностями. Однако в контексте рынка с конкурирующими сторонами она, скорее, представляет собой расчетную оценку той суммы, которая будет заплачена, как это можно ожидать на разумных основаниях, т. е. это самая вероятная цена в условиях рынка на дату оценки. Хотя рассматриваемый актив может иметь различные стоимости для различных лиц, которые могут находиться на рынке, его рыночная стоимость - это оценочный расчет цены на существующем рынке, который основывается на сознательно нейтральных допущениях, что необходимо для достижения базы оценки, стандартизированной как в интересах покупателей, так и в интересах продавцов”.

Ключевые концептуальные наблюдения, вытекающие из краткого анализа понятия и комментариев к понятию “Рыночная стоимость”:

Наблюдение I.

Рыночная стоимость - ключевое понятие в формировании осведомленного ожидания относительно цены, которая бы обладала нейтральным характером [в противоборстве интересов] между покупателем и продавцом – то есть это восприятие / ожидание нейтрального характера, так называемый “ноль” со стороны участников сделки, выраженный: с психологической точки зрения - не выиграл и не проиграл в сделке; с экономической точки зрения - не переплатил при покупке и/или не получил убыток при продаже *.

Наблюдение II.

Рыночная «стоимость» - не означает конкретную цену, т. е. фактическую сумму, которая, как может оказаться, была уплачена в конкретной сделке между определенными сторонами - то есть стороны сделки неопределенны конкретно, а, следовательно, рыночная стоимость должна отражать стоимость для всех потенциальных участников рынка *.

С точки зрения учета процессов, описанных нами выше в обзоре:

Наблюдение III.

Рыночная стоимость - отражает полезность [потребительскую] объектов имущества для их пользователей по сравнению с другими объектами - то есть отражает качество объекта в сравнении с другими объектами, представленными для сравнения (отражает принципы полезности и соответствия) *.

Наблюдение IV.

Рыночная стоимость - определяется на существующем рынке - следовательно предполагает обеспечение связи с рынком и рыночными процессами, и отсюда требует необходимого учета факторов и процессов рынков *:

- А) характер рынка, в рамках которого определяется стоимость – тип рынка;
- Б) рыночные условия, которые будут изменяться – цикл рынка и принципа изменения;
- В) баланс спроса и предложения – процесса ценообразования/взаимодействия спроса и предложения (отражение принципа спроса и предложения);
- Г) ожидания – приносимый объектом доход и отражение принципа ожидания;
- Д) изменения знаний, моды, правил - психологии потребительского поведения участников рынка;
- Е) условий кредитования – фактора возможностей приобретения/инвестиции;
- Ж) надежд на прибыль – мотивов приобретения/инвестиции.

Наблюдение V.

Рыночная стоимость – это модель сделки с условиями, необходимыми для достижения стандартизированной базы оценки, основанной на разумных основаниях и допущениях. Ключевыми условия такой сделки, на наш взгляд, являются *:

- состоялся бы обмен между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом – отражает специфику процесса ценообразования в сделках;

- после проведения надлежащего маркетинга – отражает учет процесса коррекции стоимости в маркетинговом периоде;
- при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомленной - отражает учет неопределенности располагаемой информации о состоянии рынка и объекте оценки;
- расчетливо – отражает логику разумного экономического выбора (принципа замещения).

Наблюдение VI.

Рыночная стоимость - в контексте рынка с конкурирующими сторонами, скорее, представляет собой расчетную оценку той суммы, которая будет заплачена, как это можно ожидать на разумных основаниях, т. е. это самая вероятная цена в условиях рынка на дату оценки - отражает учет фактора вероятности свершения сделки *.

* — сугубо личное мнение коллектива
VALMARKET S.R.L

Описанные аспекты-процессы, наблюдаемые на рынке недвижимости находят свое отражение, на наш субъективный взгляд, и в модели “рыночной стоимости” стандартов оценки, что в свою очередь влечет за собой необходимость обязательного учета их влияния при объективных расчетах самого важного значения – рыночной стоимости объекта оценки (результата оценочной работы). В таком контексте, дальнейшие разработки по обеспечению учета данных значимых процессов при реализации оценочного процесса, обретают более глубокие практические смыслы.

Перечень материалов, использованных нами при подготовке данного обзора:

Финансовый словарь трейдера. Диапазон цен.

(<https://utmagazine.ru/posts/10582-diapazon-cen>)

Цена предложения, цена продажи, рыночная стоимость – в чем разница?

(<http://www.nalogoffnet.ru/articles8/tsena-predlozheniya-tsena-prodazhi-rynochnaya-stoimost-%E2%80%93-v-chem-raznitsa>)

О выборе наиболее типичных значений различных выборок данных в оценке.

(<http://docplayer.ru/57374926-O-vybore-naibolee-tipicheskikh-znacheniy-razlichnyh-vyborok-dannyh-v-ocenke.html>)

Практические рекомендации по определению возможных границ интервала итоговой стоимости.

(https://srosovnet.ru/content/editor/Vozmozhnye-granicy-interval-a-itogovoj-stoimosti_statya.pdf)

Способы оценки диапазона рыночной стоимости как наиболее вероятной цены сделки. (<https://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-otsenki-diapazona-rynochnoy-stoimosti-kak-naibolee-veroyatnoy-tsены-sdelki-1>)

Диапазон рыночной стоимости как наиболее вероятной цены сделки: необходимость и возможные способы его оценки.

(<https://cyberleninka.ru/article/n/diapazon-rynochnoy-stoimosti-kak-naibolee-veroyatnoy-tsены-sdelki-neobhodimost-i-vozmozhnye-sposoby-ego-otsenki>)

Как оценщики выбирают аналоги и почему это неправильно или соучастие оценщиков в обмане покупателей.

(www.lebedeff.ru/files/pdf/2014-11-05%20Выступление%20на%20конгрессе.pdf)

Моделирование процесса ценообразования в сделках с коммерческой недвижимостью. (<https://elibrary.ru/item.asp?id=24993977>)

Поправка на торг на рынке недвижимости.

(<http://www.septima.lviv.ua/ru/2016/04/20/bargain-ing/>)

Проверка аналогов, достоверность определения рыночной стоимости и расчет ликвидности объектов недвижимости.

(<http://www.statrn.ru/index.php/news/item/provanlg>)

О ценовом дрейфе, корректировках и сроках экспозиции.

(<http://www.statrn.ru/index.php/news/item/zendreif>)

Европейские стандарты оценки 2016 (Russian version of the European Valuation Standards (8th Edition))

Циклы рынка недвижимости: как выбрать удачный момент для покупки. (https://tranio.ru/traniopedia/tips/cikly_rynka_nedvizhimosti_kak_vybrat_udachny_moment_dlya_pokupki_zhilya/)