

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКСПЕРТНОГО МЕТОДА ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ РАЗМЕРА СКИДКИ НА ТОРГ

Введение

Информация о ценах сделок с объектами недвижимости в основном является закрытой и не разглашается третьим лицам. Как правило, информация об этих сделках недоступна, поэтому для проведения сравнительного анализа оценщик использует цены предложения на сравниваемые объекты.

Применение цен предложения является общераспространенной практикой в Российской Федерации. Например, в документе «Основные ошибки оценщиков при оценке объектов недвижимости, выявленные при экспертизе отчетов об оценке», подготовленном специалистами Росимущества, один из пунктов (№ 39) гласит: «Цены продаж (**предложений**¹) по приведенным объектам-аналогам не соответствуют приведенным в анализе рынка объекта оценки диапазонам».

Следует отметить, что точность оценки, проведенной в условиях ограниченной информации (в том числе при отсутствии информации о сделках), всегда ниже. Отсутствие информации о сделках является одной из характеристик «возникающих рынков»². МКСО разработал специальный документ «Оценка на развивающихся рынках», который требует от оценщика более подробного анализа ситуации при проведении оценок на таких рынках, а также подробного описания ситуации в отчете (в том числе освещения всех ограничивающих условий).

С учетом сложившейся практики в оценке объектов недвижимости и тенденции развития рынков недвижимости в РФ применение цен предложения является неизбежным. Для использования таких цен требуется включать в расчеты дополнительную корректировку: «скидку на торг».

Наиболее оптимальным методом расчета такой скидки является изучение истории продаж ряда объектов и сопоставление цен сделок с ценами предложения. К сожалению, применение данного метода крайне ограничено: профессиональные участники рынка неохотно предоставляют необходимую информацию.

В связи с этим для расчета данной поправки нами была предпринята попытка использования экспертного метода.

Порядок проведения анализа

В результате анализа различных исследований рынков недвижимости и проведения консультации с профессиональными участниками рынка было выявлено, что наиболее доступными и компетентными источниками информации по данному вопросу являются специалисты риэлторских организаций. Для сбора информации был подготовлен специальный опросный лист, а само интервью проводили профессиональные оценщики.

Были опрошены специалисты 77 агентств недвижимости в 18 городах различных субъектов РФ:

Архангельск;
Барнаул;
Волгодонск;
Воронеж;
Екатеринбург;
Киров;
Москва;
Находка;
Омск;
Пенза;
Псков;
Ростов-на-Дону;
Санкт-Петербург;
Саратов;
Смоленск;
Сызрань;
Тверь;
Ярославль.

¹ Выделено автором.

² В терминах МСО — см. «Оценка на возникающих рынках», п. 1.3.2.

В ходе опроса были заданы вопросы о возможных скидках на торг при совершении следующих сделок:

- купля-продажа жилых объектов;
- аренда жилых объектов;
- купля-продажа объектов коммерческой недвижимости;
- аренда объектов коммерческой недвижимости;
- купля-продажа промышленной и складской недвижимости;
- аренда промышленной и складской недвижимости;
- купля-продажа земельных участков.

Собранная информация консолидировалась и подвергалась статистической обработке.

Результаты анализа

Общее количество наблюдений составило более 250. Большинство опрошенных экспертов называли величину скидки до 10 %, при этом по отдельным сегментам были названы значительно большие значения — до 50 %.

Максимальные значения, которые были названы экспертами, приведены в табл. 1.

Таблица 1. Максимальные значения, отмеченные экспертами, %

Сегмент рынка	Купля-продажа	Аренда
Жилая недвижимость	10	10
Коммерческая недвижимость	15	50
Промышленная и складская недвижимость	30	50
Земельные участки	20	—

Статистическая обработка полученных результатов проводилась в пакете SPSS. Для устранения влияния так называемых выбросов и нехарактерных значений применялась процедура «Box Plot», известная также как «ящичковая диаграмма». После исключения нехарактерных значений (рис. 1 и 2), среднее значение составило 3,7 %. Диаграмма разброса показана на рис. 3, характеристики среднего приведены в табл. 2.

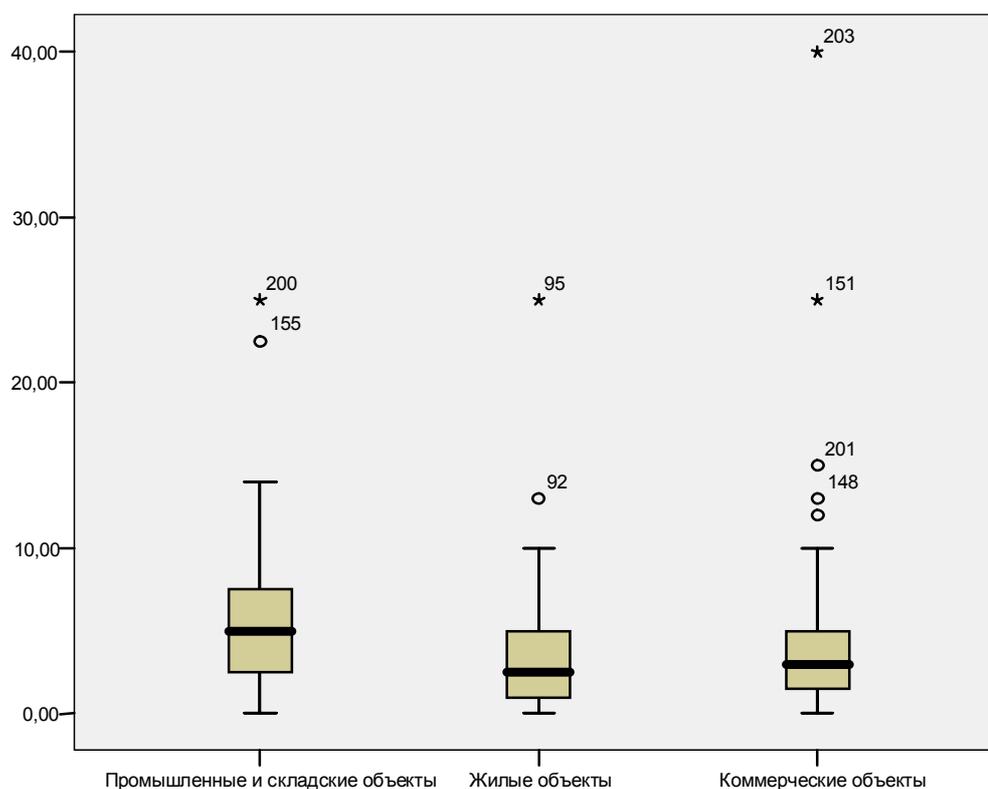


Рис. 1. «Ящичковая» диаграмма в разрезе сегментов рынка

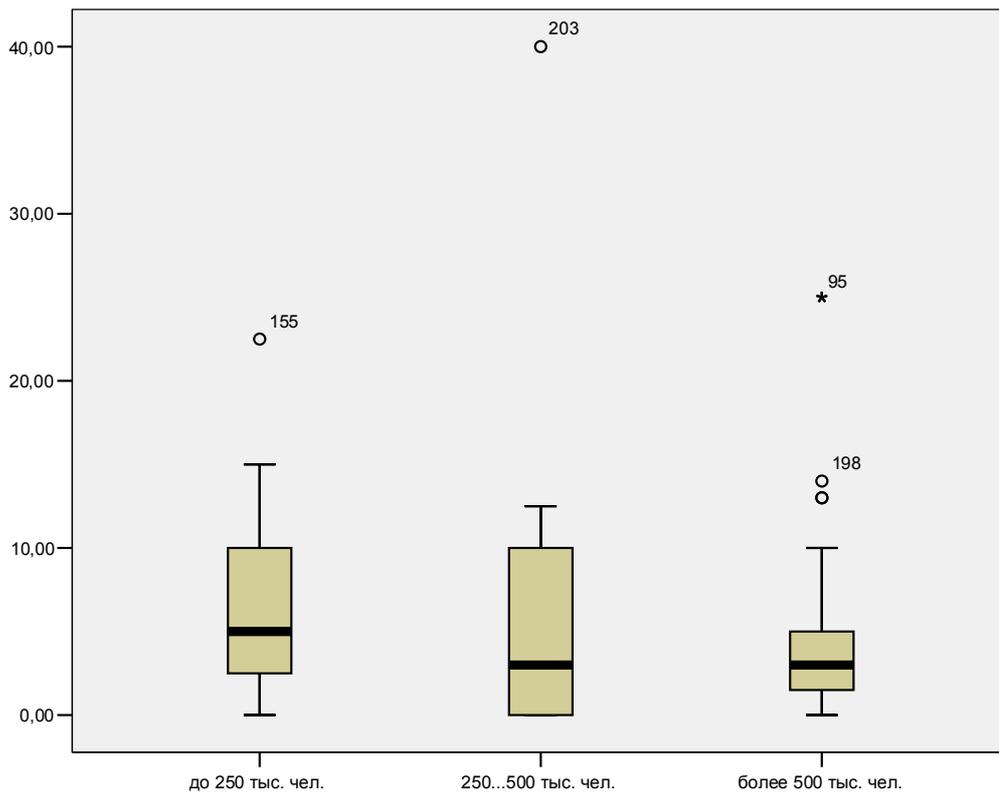


Рис. 2. «Ящичковая» диаграмма в разрезе численности жителей населенного пункта

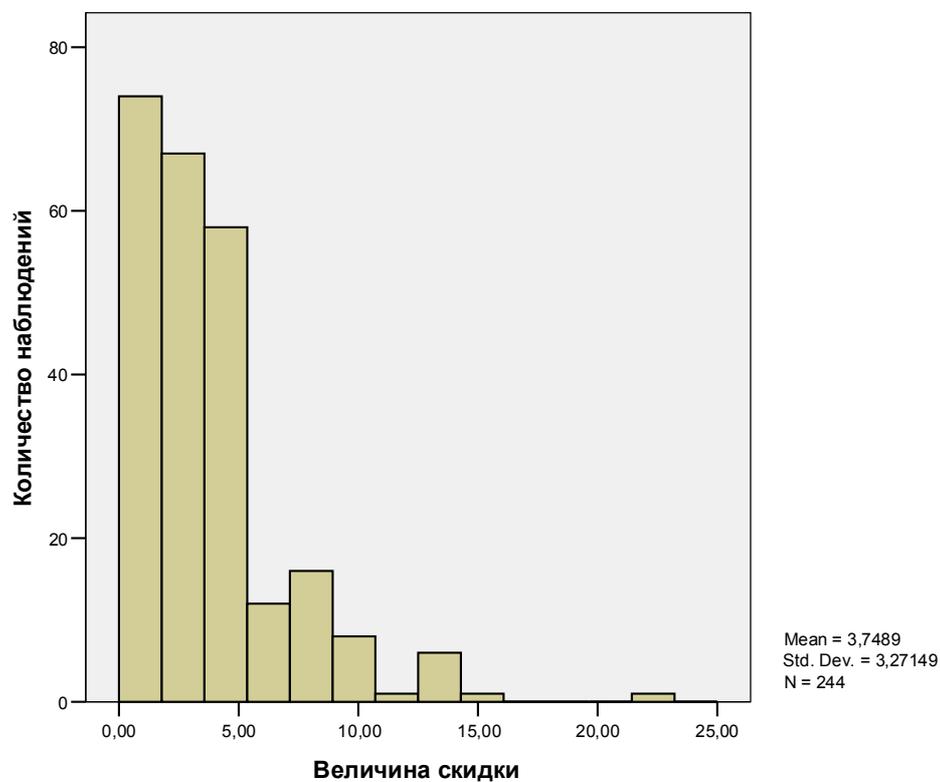


Рис. 3. Диаграмма разброса

Таблица 1. Характеристика среднего значения скидки на торг

Показатель		Статистика	Стандартная ошибка
Среднее		3,7489	0,2094
95 % доверительный интервал для среднего	Нижняя граница	3,3364	—
	Верхняя граница	4,1615	—
5 % усеченное среднее		3,4414	—
Медиана		3	—
Дисперсия		10,7027	—
Стандартное отклонение		3,2715	—
Минимум		0	—
Максимум		22,5	—
Размах		22,5	—
Межквартильный размах		3,5	—
Асимметрия		1,6634	0,1559
Эксцесс		4,8112	0,3105

В ходе анализа были отмечены следующие особенности:

1. **Для активных рынков эксперты называли меньшие скидки на торг.** По нашему мнению, это связано с тем, что активные, развитые рынки характеризуются соответствующей информационной инфраструктурой, которая позволяет потенциальным продавцам точно назначать цену предложения объекта. Кроме того, число потенциальных покупателей увеличивается с ростом размера рынка и его активности. Поэтому отказ одному покупателю не приводит к существенному увеличению сроков продажи объекта или к увеличению маркетинговых затрат.

Данная особенность отмечена как в разрезе разных регионов (скидки на торг в крупных городах меньше по сравнению с городами с малой численностью населения), так и для различных сегментов (скидки на торг для жилой недвижимости существенно меньше соответствующих значений для коммерческой или промышленной недвижимости). Некоторым исключением можно считать земельные участки. Несмотря на то, что в большинстве регионов рынок земельных участков находится в стадии становления, эксперты отмечали несколько меньшие или сопоставимые значения скидок по сравнению, например, с промышленными объектами. По мнению автора, это связано с тем, что земельный участок — менее «изменчивый» объект по сравнению со зданием (описывается меньшим количеством параметров). Поэтому для информационного наполнения рынка достаточно меньшего количества объектов.

2. **В период быстрого роста цен скидки на торг существенно уменьшаются или пропадают совсем.** Эксперты отмечали, что в период значительного роста цен на недвижимость (особенно в сегменте жилой недвижимости) какие-либо скидки на торг были нехарактерны для рынка. После стабилизации цен практика предоставления скидок вернулась. По-видимому, такая практика объясняется тем, что дополнительные маркетинговые затраты, связанные с отказом какому-либо покупателю, с лихвой компенсируются ростом цен за период поиска нового потенциального покупателя.

3. **Скидки на торг менее характерны для рынка аренды.** Скидки на торг для сделок аренды являются менее типичными по сравнению со сделками купли-продажи (среднее значение скидки для сделок купли-продажи составило 3,9 %, для сделок аренды — 3,2 %).

Полагаем, что данный факт также объясняется большей развитостью рынка аренды. Кроме того, наиболее частый срок аренды в РФ составляет 11 месяцев. В условиях заключения краткосрочных договоров аренды арендодатель менее заинтересован в предоставлении каких-либо скидок.

Выводы

1. Скидка на торг зависит от объемов и активности соответствующего сегмента рынка. Чем меньше активность рынка, тем больше может быть скидка на торг. Но в большинстве случаев она не превышает 10 % для жилых объектов и 15...20 % для объектов коммерческой и промышленной недвижимости и земельных участков.

2. При оценке зданий и земельных участков сравнительным подходом мы рекомендуем использовать значения скидки на торг, приведенные в табл. 3.

Таблица 2. Рекомендуемые значения скидки на торг, %

Численность населенного пункта, тыс. чел.	Жилая недвижимость	Коммерческая недвижимость	Промышленная и складская недвижимость	Земельные участки
До 250	6	7	9	7
Свыше 250 до 500	4	5	7	5
Свыше 500	2	3	5	3

3. При оценке зданий доходным подходом можно использовать уменьшенные на 0,5...1,0 % значения скидок, представленные в табл. 3.

4. В период существенного (более 2...3 % в месяц) роста цен на объекты недвижимости какого-либо сегмента скидку на торг применять не следует.

Автор выражает благодарность руководителям и специалистам оценочных компаний, принимавшим участие в сборе и анализе информации:

«Адалин – экспертиза собственности» (Н.Н. Афанасьева);

АН «Троицкий дом» (К.В. Дуников);

«Белазор» (Т.С. Коляденко);

«Ваш консультант» (В.В. Хлюстов);

«Мемфис» (Е.Г. Сосницкий);

«Ния» (М.Д. Киселев);

«Оценочная компания “РостОК”» (Н.А. Гладкина);

«ЭнПиВи Эпрайс» (Ю.В. Блашенкова).