

**Александр Иванов, Сопредседатель Экспертного Совета СРО НКСО
Управляющий партнер Грант Торнтон/Российская оценка**

1. Оценка в целях оспаривания кадастровой стоимости проводится, как правило, на дату в прошлом, часто на 2-3 года назад. Найдти аналоги в интернете сложно. Как Вы рекомендуете осуществлять поиск аналогов?

Тот факт, что оценка рыночной стоимости проводится на дату в прошлом, в соответствии с российским законодательством об оценочной деятельности, не является смягчающим или оправдательным обстоятельством для снижения требований к такой оценке. Тем более, если эта оценка проводится в целях оспаривания кадастровой стоимости. Наоборот, с учетом рисков судебных разбирательств требования к отчетам к таким отчетам даже выше.

При этом все понимают, что при проведении оценки земельных участков на дату в прошлом оценщики сталкиваются с огромными трудностями при сборе рыночной информации, которая бы удовлетворяла критериям достаточности и достоверности. Не буду описывать все сложности, с которыми сопряжена оценка, проводимая на дату в прошлом. Любой оценщик кто хоть раз пробовал сделать такую работу, это хорошо понимает. И конечно, прежде всего, трудности связаны с поиском рыночных данных об объектах аналогов. Процесс поиска информации об аналогах можно разбить на два этапа: на первом этапе мы ищем информацию о том, какие объекты были проданы/выставлены на продажу в интересующий нас период. На втором этапе мы ищем информацию о характеристиках аналогов.

Как говорят классики, хороший оценщик это не тот, кто знает какая информация нужна для оценки, а тот - кто знает, где эту информацию взять. Поэтому не буду “открывать Америки”, а просто перечислю некоторые из возможных источников информации объектов аналогов, о которых в век интернета оценщики стали забывать, но которые становятся актуальными при поиске информации на дату в прошлом. Отмечу только одно, что при поиске информации на пассивных рынках, да еще на дату в прошлом, приходится собирать информацию по крупицам, проделывая огромный объем работы по поиску и просмотра большого массива данных, специализированные журналы рынка недвижимости.

Вот некоторые источники:

- каталоги объектов недвижимости
- отраслевые печатные издания, например, при оценке земель сельскохозяйственного назначения, могут пригодиться отраслевые издания агропромышленного комплекса
- газеты частных объявлений
- архивы баз данных агентств недвижимости
- данные о регистрации сделок с объектами недвижимости

Преимуществом любых печатных изданий является то, что, как правило, всегда архивные копии можно найти в государственных библиотеках. Ну, а возможность доступа к различным архивным базам данных – это уже вопрос профессионализма оценщика.

По моему мнению, для таких случаев работа по сбору информации занимает до 90% времени на подготовку отчета об оценке и существенно повышается трудоемкость проводимой оценки.

К сожалению, очень часто вместо того, чтобы озаботиться поиском и сбором информации, оценщики начинают всем жаловаться на «свою судьбу и несправедливость жизни» и объяснять, что хороший отчет в этих условиях выполнить невозможно.

А что же делать, если реально нет никакой возможности собрать достаточное количество достоверных данных по продажам аналогичных объектов?

Попробовать использовать другие возможные методы оценки: метод остатка или метод развития? Да, необходимо по возможности использовать другие методы.

А если и для других методах недостаточно информации?

Тогда оценщик должен отказаться от проведения оценки в этом случае. Это нелегкий шаг, всегда трудно отказываться от работы.

Но поставьте на весы возможность сделать плохой отчет, с одной стороны, и потерю репутации, отрицательное экспертное заключение СРОО, проигрыш в суде, возврат денег клиенту, с другой стороны. Каждый делает свой выбор сам.

2. Информация об аналогах часто является неполной, а в силу давности, никаких комментариев продавцы давать не хотят, либо их телефоны просто не отвечают. Как выходить из ситуации?

Это очень сложная ситуация. После того как на первом этапе были выявлены объекты-аналоги, необходимо собрать данные. На этом этапе важно определить все основные ценообразующие факторы и собрать нужную информацию по аналогам. Как правило, продавцы очень неохотно дают информацию по проданным объектам, а зачастую и вовсе отказываются. Что делать, если в объявлении нет всех данных?

На самом деле, информация по большинству типичных ценообразующих факторов находится в публичном доступе или выявляются при осмотре объектов.

Оценщики часто забывают, что для многих сложных объектов очень полезно проводить осмотры объектов-аналогов, а в случаях не полной информации – просто необходимо. В рамках осмотра можно выявить много дополнительных данных: местоположение, окружение, границы, подъезд, рельеф, тип текущего использования, выявить улучшения и их характеристики. В рамках осмотра можно провести интервью для выявления и уточнения характеристик объекта на дату оценки.

А такие данные как тип разрешенного использования, площадь земельного участка являются публичной информацией.

Конечно, осмотр объектов-аналогов существенно удлиняет сроки проведения оценки и, соответственно, затраты на выполнение этой работы. Но зачастую, без этого невозможно выполнить оценку и подготовить отчете в соответствии с требованиями законодательства.

И становится понятно, что оценка в целях оспаривания кадастровой стоимости на дату в прошлом не может быть дешевой работой.

3. Подобрать аналоги сопоставимой площади, как правило, невозможно. Требуется внести корректировку на площадь. Как Вы рекомендуете ее определять при

отсутствии достаточного количества данных для реализации метода парных продаж?

Как правило, такая ситуация типична для объектов большой площади, поскольку на рынке происходят сделки с объектами небольшой площади. А земельных участков большой площади - всегда очень ограниченное количество.

И опять не «открывая Америки», скажу, что существуют два основных метода расчета корректировок на площадь:

1. метод парных продаж и/или построение статистически значимых регрессий на основе рыночных данных. Любой метод, основанный на основе рыночных данных является наиболее предпочтительным. Как показывает мой опыт работы по экспертизе отчетов для целей оспаривания кадастровой стоимости показывает, что во многих случаях оценщики успешно реализуют и метод парных продаж, и выявляют статистические зависимости цен объектов от их площади.
2. Метод разбивки на участки: разбиваем большой участок на более мелкие, таких размеров, по которым существует ликвидный рынок. Далее определяется ликвидность (сроки экспозиции) и возможные объемы продаж, а также затраты на подготовку к продаже этих участков. На основании этого строится график и формируется денежный поток от продаж с учетом цен на земельные участки, количества продаваемых участков в каждый период и затрат на продажу. Текущая стоимость этого денежного потока и будет отражать фактор площади. Этот метод более сложен в реализации и требует достаточно точной оценки ликвидности и емкости земельного рынка региона.

А что делать если нет достаточного количества данных для достоверного определения корректировки на площадь?

Я как оценщик и как эксперт, понимая, что оценка проводится в целях оспаривания кадастровой стоимости, всегда исхожу из принципа консерватизма. Объясню это на примере. При оспаривании кадастровой стоимости и заказчик, и оценщик понимают, что кадастровая стоимость завышена и не соответствует рыночной стоимости. В основном заказчик проводит альтернативную оценку, если рыночные данные показывают, что кадастровая стоимость завышена в несколько раз. Поэтому при оценке для этих целей надо действовать консервативно: лучше стоимость несколько завысить, чем сделать необоснованные понижающие корректировки.

Таким образом, если у вас недостаточно данных или рынок не показывает статистически значимой зависимости цен объектов от их площади, то лучше вообще не делать корректировки на площадь. Несколько парадоксально, но это так.

4. Участки, как правило, отличаются по местоположению (удаленность от центра города или центра субъекта РФ, разные города). Как Вы рекомендуете определять данную корректировку?

Здесь человечество пока не придумало ничего лучшего, чем метод парных продаж. В условиях дефицита рыночных данных по земельным участкам многие оценщики пытаются выявлять корректировку на местоположение по другим сегментам рынка, например, по рынку жилья. В принципе такой подход допустим, но только при одном условии: нужно доказать, что для земельного рынка и сегмента рынка, по которому рассчитывается корректировка, фактор местоположения оказывает одинаковое влияние. Как правило, самое

простое это сделать, если категория земель и разрешенное использование оцениваемого земельного участка соответствует тому сегменту рынка недвижимости, по которому рассчитывается корректировка на местоположение.

Но если не можете обосновано рассчитать корректировку на местоположение, то исходите из принципа консерватизма.

5. Как, по Вашему мнению, должна рассчитываться корректировка на наличие/отсутствие коммуникаций?

6. В случае, когда сравнительный подход реализовать невозможно из-за отсутствия аналогов, оценщики пытаются делать методы выделения или метод предполагаемого использования. Однако, эти методы часто на практике дают недостоверные результаты в силу значительной вариативности параметров. Какой алгоритм расчета Вы рекомендуете? Какие способы повышения достоверности результата можно порекомендовать оценщикам?

Конечно, сравнительный подход является наиболее предпочтительным при оценке земельных участков. В случае, когда адекватно реализовать сравнительный подход не получается, приходится думать об использовании других методов.

При этом необходимо различать две ситуации:

1. Реализовать сравнительный подход возможно, но используемая информация по объектам-аналогам не соответствует принципам достаточности и достоверности.
2. Нет никакой возможности реализовать сравнительный подход: рынок является настолько пассивным, что просто отсутствуют какие-либо сделки купли-продажи аналогичных объектов

Для начала рассмотрим первую ситуацию. Альтернативные методы, такие как метод выделения и метод развития, имеют сильную зависимость от используемых предположений и задаваемых параметров. Чтобы избежать существенного искажения, я считаю важным придерживаться следующего алгоритма:

- критически важным является подтверждение всех предпосылок и используемых параметров рыночными данными. Для многих типовых объектов недвижимости это не представляет особого труда. Например, в Москве проблематично реализовать сравнительный подход для земельных участков, однако реализовать метод выделения с обоснованием рыночными данными всех ключевых параметров вполне возможно. Не просто, но возможно.
- необходимо реализовать несколько методов. Сколько? Минимум два, с учетом результатов «не очень хорошего» сравнительного подхода мы получаем три результата, на основании которых мы уже можем сделать вывод о рыночной стоимости. Реализуя несколько методов оценки, максимально используя рыночные данные, вы существенно сужаете возможную погрешность оценки.

Второй случай гораздо сложнее. Как правило, к таким объектам относятся земельные участки, на которых расположены специализированные объекты, такие как, например, аэропорты или теплоэлектростанции.

Как правило, в этом случае нет возможности реализовать несколько методов. Рассмотрим на примере: оценка земельного участка, используемого под размещение аэропорта. Очевидно, что найти данные о продаже аналогичных земельных участков невозможно, данных о продаже аналогичных имущественных комплексов тоже нет.

Каков алгоритм можно предложить в этом случае?

Я могу предложить два варианта действий.

Первый вариант: консервативный. Вы оценивается этот земельный участок как земли промышленности, подбираете объекты-аналоги земельных участков с производственным назначением и, возможно, не применяете корректировки на площадь (см. ответ на вопрос №3). Вы получаете оценку на уровне верхней границы диапазона цен.

Этот вариант является достаточно легко реализуемым, не трудоемким и стоимость работы по оценке будет соответствовать типичной для оценки земельных участков. Он также, как правило, не потребует больших усилий по согласованию полученного результата во всех инстанциях.

Второй вариант: реализация метода выделения. Поскольку сделки по продаже имущественных комплексов аэропортов носят абсолютно единичный характер, то нет возможности оценить единый объект (объекты недвижимости, оборудование и земельный участок) в рамках сравнительного подхода. Поэтому необходимо использовать доходный подход. Данные по рынку аренды аэропортов также отсутствуют, поэтому единственная возможность – это провести оценку бизнеса доходным подходом, а затем через модель экономического баланса выделить стоимость земельного участка из стоимости всего имущественного комплекса.

Этот вариант потребует огромного массива информации о деятельности предприятия, является очень трудоемким и стоимость работ по оценке должна быть существенно выше.

Как показывает опыт, для выполнения этой работы необходимы высокая квалификация и опыт по оценке аналогичных бизнесов.

А если заказчик отказывается давать необходимый объем информации для реализации других методов, найти обоснование используемых параметров рыночными данными также невозможно, что делать в этом случае?

Оценщик вынужден «рисовать» и «придумывать» многие предпосылки, этот отчет уже изначально не может соответствовать федеральным стандартам оценки и т.п.

Мой совет: имейте мужество отказываться от таких работ и не беритесь за работу, которую нельзя сделать хорошо.