

image not found or type unknown



Введение

Оценка стоимости недвижимости — процесс определения стоимости объекта или отдельных прав в отношении оцениваемого объекта недвижимости. Оценка стоимости недвижимости включает: определение стоимости права собственности или иных прав, например, права аренды, права пользования и т. д. в отношении различных объектов недвижимости.

Существует несколько подходов к оценке любого вида недвижимости, используемых профессиональными оценщиками:

- сравнительный подход;
- затратный подход;
- доходный подход.

В рамках каждого из 3-х подходов существуют свои специфические методики. Подробнее рассмотрим сравнительный подход.

Сравнительный подход. Определение, этапы, основные требования

Сравнительный подход к оценке – это совокупность методов оценки стоимости, основанных на сравнении объекта оценки с его аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

Условия применения сравнительного подхода:

- объект не должен быть уникальным;
- информация должна быть исчерпывающей, включающей условия совершения сделок;
- факторы, влияющие на стоимость сравниваемых аналогов оцениваемой недвижимости, должны быть сопоставимы.

Основные требования к аналогу:

- аналог похож на объект оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам;
- сходные условия сделки.

Этапы сравнительного подхода:

1. изучение рынка;
2. сбор и проверка достоверности информации о предлагаемых на продажу или недавно проданных аналогах объекта оценки;
3. сравнение данных об отобранных аналогах и объекте оценки;
4. корректировка цен продаж выбранных аналогов в соответствии с отличиями от объекта оценки;
5. установление стоимости объекта оценки.

Для определения итоговой стоимости оцениваемой недвижимости необходима корректировка сопоставимых продаж. Расчет и внесение корректировок производится на основе логического анализа предыдущих расчетов с учетом значимости каждого показателя. Наиболее важным является точное определение поправочных коэффициентов.

Одним из методов сравнительного подхода в оценке недвижимого имущества является метод сравнения продаж. Он основан на сопоставлении и анализе информации о продаже аналогичных объектов недвижимости за последние 3-6 месяцев. основополагающим принципом метода сравнительных продаж является принцип замещения. При наличии на рынке нескольких объектов инвестор не заплатит за данный объект больше стоимости недвижимости аналогичной полезности. Под полезностью понимается совокупность характеристик объекта, определяющих назначение, возможность и способы его использования, а также размеры и сроки получаемого в результате такого использования дохода. Метод является объективным лишь в случае наличия достаточного количества сопоставимой и достоверной информации по недавно прошедшим сделкам.

Выбор объектов в качестве аналогов необходимо производить на том же сегменте рынка, к которому относится оцениваемый объект.

Этот метод требует базы данных по совершенным сделкам, включающей информацию об условиях и ценах сделок, продавцах и покупателях. Оценщик должен выяснить, действовал ли покупатель или продавец в условиях финансового давления, являлись ли обе стороны сделки независимыми, обладали ли они типичной для данного рынка информацией, действовали ли экономически рационально, было ли финансирование типичным для рынка. Для анализа сделок, произведенных с объектами, сопоставимыми с оцениваемым, необходимо выявить сегмент рынка, для которого эти объекты типичны.

Метод сравнения продаж включает 3 основных этапа:

1. Выбор объектов недвижимости – аналогов;
2. Оценка поправок по элементам и расчет скорректированной стоимости единицы сравнения;
3. Расчет стоимости всего объекта недвижимости посредством умножения стоимости единицы сравнения на площадь объекта.

Существует десять основных элементов сравнения, которые следует учитывать в методе рыночных сравнений:

1. передаваемые имущественные права – многие типы недвижимости, в частности коммерческие объекты, продают с учетом действующих договоров аренды, которые могут быть заключены по ставкам ниже рыночных. Это происходит тогда, когда условия расторжения договора юридически невозможны или экономически нецелесообразны. В этом случае необходимо вносить поправки на разницу в ставках аренды;
2. условия финансирования – например, финансирование недвижимости с использованием ипотечного кредита с процентной ставкой ниже рыночной. Или оплата осуществляется наличными. При этом процентная ставка, как правило, ниже рыночного уровня. В обоих случаях покупатели оплачивают более высокие цены за объекты, чтобы получить финансирование ниже рыночного уровня. И наоборот, процентные ставки выше рыночного уровня часто обеспечивают снижение цены продажи;
3. условия продажи – сделка может быть заключена по цене ниже рыночной, если продавцу срочно требуются наличные денежные средства. Финансовые, корпоративные или родственные связи могут также оказывать влияние на цену объекта недвижимости. В любом случае обстоятельства продажи должны быть тщательным образом изучены;
4. расходы, сделанные сразу же после покупки – могут включать затраты на снос или демонтаж какого-либо здания, издержки на оформление документов об изменении нормы зонирования для земельного участка или затраты на устранение загрязнения. Эти расходы должны быть очевидными, не противоречащими представлениям рынка о действиях наиболее типичных покупателей в отношении оцениваемого объекта. На сумму этих расходов снижается заявляемая цена покупки;
5. рыночные условия – изменение рыночных условий может произойти в результате принятия новых налоговых норм, введения запрета на строительные работы, а также в связи с колебанием спроса и предложения.

Иногда несколько экономических факторов совместно влияют на изменение рыночных условий. Спад экономики обычно ведет к снижению цен на все типы недвижимости, но по-разному. В период экономического спада часто бывает сложно найти заключенные недавно сопоставимые сделки;

6. местоположение – поправка на местоположение требуется, если характеристики местоположения оцениваемого и сопоставимых объектов различаются. При наличии значительных расхождений необходимо исключить объект недвижимости из числа сопоставимых. Местоположение может зависеть не только от расстояния между объектами, но и от стиля окружения. Примером может служить различие между объектом с красивым видом на парк или воду и объектом, расположенным на расстоянии двух кварталов с видом на свалку;
7. физические характеристики – размер здания, качество строительства, архитектурный стиль, строительные материалы, возраст и состояние здания, функциональную полезность, размер земельного участка и площадь его застройки, привлекательность, благоустройство и удобства, экология участка. Поправка на любое из физических различий определяется вкладом этого различия в стоимость, а не затратами на его создание или демонтаж;
8. экономические характеристики – все характеристики объекта, которые влияют на его доход. Обычно этот элемент сравнения используют при оценке доходных объектов. Характеристики, влияющие на доход, включают эксплуатационные расходы, качество управления, надежность арендаторов, арендные скидки, условия договора аренды, срок окончания договора аренды, варианты продления аренды, а также условия договора аренды, например о возмещении расходов. Оценщикам следует достаточно осторожно анализировать экономические характеристики и не путать их с другими характеристиками, например передаваемыми правами на недвижимость или изменением рыночных условий. Так, например, чистый операционный доход может отражать целую совокупность экономических параметров, многие из которых следует лишь анализировать с использованием доходных подходов;
9. вид использования (зонирование) – если использование сопоставимого объекта не соответствует наиболее эффективному использованию объекта оценки, необходимо выполнить корректировку цены сопоставимого объекта. В большинстве случаев покупатель или его представитель должны подтвердить конечный вид использования, для которого сопоставимый объект был куплен;
10. компоненты стоимости, не входящие в состав недвижимости – включают, как правило, движимое имущество или другие компоненты, которые не являются

недвижимости, но включаются в цену продажи сопоставимого объекта или в имущественное право оцениваемого объекта. Такие компоненты необходимо анализировать отдельно от недвижимости. Мебель, прикрепленные предметы оборудования в гостинице или ресторане являются типичными примерами движимого имущества.

Помимо основных элементов сравнения, могут потребоваться и дополнительные элементы. К ним можно отнести градостроительные ограничения, сервитуты, природоохранные ограничения, доступ к объекту недвижимости. Часто базовый элемент сравнения разбивают на подклассы, которые уточняют анализируемый элемент сравнения. Например, физические характеристики могут быть разделены на возраст, состояние здания, его размеры и т.д.

Заключение

На основе проделанного анализа сравнительного подхода в оценке недвижимого имущества можно выделить как преимущества, так и недостатки данного подхода.

Преимущества сравнительного подхода:

1. В итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей;
2. В ценах продаж отражается изменение финансовых условий и инфляция;
3. Статически обоснован;
4. Вносятся корректировки на отличия сравниваемых объектов;
5. Достаточно прост в применении и дает надежные результаты.

Недостатки сравнительного подхода:

1. Различия продаж;
2. Сложность сбора информации о практических ценах продаж;
3. Проблематичность сбора информации о специфических условиях сделки;
4. Зависимость от активности рынка;
5. Зависимость от стабильности рынка;
6. Сложность согласования данных о существенно различающихся продажах.

Список использованной литературы

1. http://www.aup.ru/books/m90/2_5.htm;
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0_%D0%
3. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160678/f879ce90524286f71938e14fffb

4. https://studopedia.su/20_3599_osnovnie-ponyatiya-i-podhodi-k-otsenke-nedvizhimosti.html;
5. https://studopedia.ru/8_18844_sravnitelniy-podhod-k-otsenke-nedvizhimosti.html.