

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВТОРИЧНОГО РЫНКА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Жуков П.П., канд. экон. доцент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Аннотация. Рассмотрен подход определения оценочной стоимости жилых объектов недвижимости на вторичном рынке, для целей налогообложения. Целью данной работы является рассмотрение вопроса определения оценочной стоимости предлагаемого к продаже объекта жилой недвижимости для целей налогообложения с маркетинговых позиций через ценность того или иного параметра, которые прямо или косвенно влияют на формирование цены продажи, как со стороны продавца, так и со стороны покупателя.

Для установления цены на объект недвижимости для продажи с точки зрения покупателя можно использовать метод *price sensitivity meter (PSM)*, который принадлежит к методам «восприятия ценности». Этот метод был предложен голландским экономистом Ван Вестендером.

Для определения рыночной стоимости объекта оценки в материальной форме с применением сравнительного подхода информация о подобном имуществе должна отвечать таким критериям:

- условия соглашений покупки-продажи или условия предложения относительно заключения таких соглашений не должна отличаться от условий, отвечающим требованиям, выдвигаемым для определения рыночной стоимости;

- продажа подобного имущества состоялась с соблюдением типичных условий оплаты;

- условия на рынке подобного имущества, которые определяли формирование цен продажи или предложения, на дату оценки существенно не изменились или изменения, которые состоялись, могут быть учтены.

Основными элементами сравнения являются характеристики подобного имущества по месту его расположения, физическими и функциональными признаками, условиями продажи и тому подобное.

Результаты работы предполагаются использовать при разработке алгоритма и программы для альтернативной оценки объектов жилой недвижимости вторичного рынка для целей налогообложения.

Ключевые слова: вторичный рынок жилой недвижимости, объект жилой недвижимости, рыночная стоимость, сравнительный подход, ценность параметра.

Постановка проблемы. С 1 февраля 2014 года вступает в силу новое положение об оценке недвижимости для целей налогообложения, который предполагает проведение оценки недвижимости с учетом состояния рынка на момент оценки имущества на основе Закона Украины від 12.07.2001 № 2658-III (Редакція станом на 01.01.2013) [1]. Между тем каждая сделка сугубо индивидуальна и требует индивидуального подхода. Поэтому она не всегда будет отвечать ценам рынка в силу влияния различных внешних и внутренних факторов. Отсюда, проблема справедливой оценки для оценщиков была и осталась достаточно острой и требует определенных навыков, опыта и индивидуального подхода.

Анализ последних исследований и публикаций. Существует множество подходов к установлению цены продажи любого объекта недвижимости.

В соответствии с Национальным стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [2], а также Национальным стандартом № 2 «Оцінка нерухомого майна» [2], ЕСО (европейским стандартом оценки) [5], которые соответствуют международным Стандартам оценки (МСО) [7], фундаментальным критерием оценки является определение рыночной стоимости объекта оценки. Исходя из существующих реалий, различают рыночные и нерыночные базы оценки объектов недвижимости, которым соответствуют определенные названия, такие как:

- а) рыночная стоимость;

- б) рыночная стоимость при существующем использовании;

- в) стоимость при альтернативном использовании;

- г) отрицательная стоимость;

- д) остаточная стоимость замещения;

- е) стоимость при вынужденной продаже (ликвидационная стоимость).

Нерешенные составляющие общей проблемы. При оценке объекта недвижимости постоянно будет возникать антагонизм между продавцом, покупателем и государством. А между ними, как между молотом и наковальней будет стоять оценщик объекта оценки, который должен удовлетворить притязания, продавца, покупателя и государства на точность оценки. Как правило, ни одна, ни другая, ни третья сторона не может быть в полной мере удовлетворена, так у каждой стороны разные цели. Покупатель хочет приобрести объект недвижимости как можно за меньшую цену, продавец же наоборот желает, как можно дороже его продать, при этом как можно меньше заплатить государству налог от его продажи, а государство хочет получить справедливый налог от продажи этого объекта недвижимости.

Формулирование целей статьи. Рассмотрение проблемы оценки недвижимости для целей налогообложения и определение факторов влияния на изменение стоимости ЖОН. В данном случае мы будем говорить только об оценке жилой недвижимости вторичного рынка. Для оценки этого сегмента рынка используют оценочный метод в рамках рыночной оценки, основанный на сравнительном подходе оценки.

Изложение основного материала исследования. Сравнительный подход основывается на учете принципов замещения и спроса и предложения. Этот метод предусматривает анализ цен продажи и предложения подобного имущества с соответствующей коррекцией отличий между объектами сравнения и объектом оценки.

Для определения рыночной стоимости объекта оценки в материальной форме с применением сравнительного подхода информация о подобном имуществе должна отвечать таким критериям:

- условия соглашений покупки-продажи или условия предложения относительно заключения таких соглашений не отличаются от условий, которые отвечают требованиям, выдвигаемые для определения рыночной стоимости;
- продажа подобного имущества состоялась с соблюдением типичных условий оплаты;
- условия на рынке подобного имущества, что определяли формирование цен продажи или предложения, на дату оценки существенно не изменились или изменения, которые состоялись, могут быть учтены.

Основными элементами сравнения являются характеристики подобного имущества за местом его расположения, физическими и функциональными признаками, условиями продажи и тому подобное. Коррекция стоимости подобного имущества осуществляется путем добавления или вычета денежной суммы с применением коэффициента (процента) к цене продажи (предложение) отмеченного имущества или путем их комбинирования. Для выполнения последнего условия необходимо знать определенную зависимость изменения того или иного параметра от множества факторов, влияющих на изменение стоимости. А это как раз и представляет задачу со многими неизвестными, так как кроме физических различий параметров объекта недвижимости существует и психологическое отношение покупателя и продавца к данному конкретному параметру. То, что для продавца является архи важным, для покупателя может быть безразличным и наоборот. Оценить в денежном эквиваленте напрямую это практически невозможно. В этом случае, на наш взгляд, необходимо использовать определенные маркетинговые действия.

При определении стоимости продажи ЖОН для целей налогообложения можно использовать метод связанный с использованием стоимости ЖОН аналогов, которые имеют аналогичные, либо примерные параметрические и функционально-психологические характеристики (метод сравнения).

Между тем в зависимости от конкурентной ситуации на рынке жилой недвижимости вторичного рынка можно использовать различные методы этой группы:

- ориентация на средние рыночные цены;
- ориентация на ценового лидера;
- ценовой картель (соглашение конкурирующих производителей устанавливающих единые цены).
- формирование цены на объект недвижимости с учетом величины спроса и предложения, но не ниже его остаточной стоимости или минимального порога рыночной цены на момент рассмотрения предложение купли-продажи.

Принципиально новый подход в сравнении с затратным методом и рассмотренными способами определения цены объекта недвижимости, является метод «восприятия ценности». Основной доминантой здесь является оценка условной интеграль-

ной полезности предлагаемого объекта с позиции покупателя или независимого субъекта. Ключевым фактором здесь является восприятие покупателем ценности приобретаемого объекта недвижимости, а не затраты. При этом учитываются потребительские выгоды приобретаемого объекта недвижимости и готовность потребителя платить за них.

Возможен также подход формирования цены продажи объекта недвижимости, базируясь на так называемом методе «магического треугольника» ценовой политики (рис.1).

Для установления стоимости объекта недвижимости для продажи с точки зрения покупателя можно использовать метод price sensitivity meter (PSM), который принадлежит к методам «восприятия ценности». Этот метод был предложен голландским экономистом Ван Вестендером в 1976 году [8].

При использовании этого метода респондент не оценивает вероятность осуществления покупки по предложенной цене, а самостоятельно называет цену, которая отображает его восприятие ценности предложенного жилого объекта недвижимости. Между тем этот метод достаточно удобен только для однородных структур, т.е. когда все внутренние элементы рассматриваемого элемента равны между собой, имеют одинаковую ценность и соответственно равномерно влияют на восприятие объекта недвижимости, и соответственно на формирование стоимости.

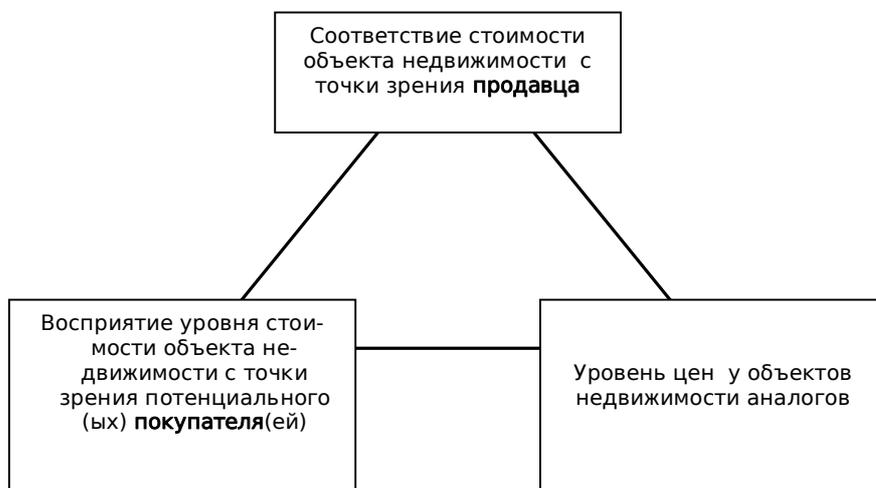


Рисунок 1 – «Магический треугольник» ценовой политики

Однако на все объекты недвижимости в той или иной степени влияют различные факторы, которые, как правило, имеют различную ценность и соответственно по-разному влияют на формирование цены. При этом каждый новый покупатель будет иметь собственное восприятие ценности тех или иных составляющих, которые влияют на формирование цены одного и того же объекта недвижимости в силу его необходимости, направленности, культуры, образованности, круга общения и конечно своих финансовых возможностей. В свою очередь продавец также может быть готов подвинуться в цене на определенную величину в силу того насколько остро для него стоит продажа объекта недвижимости по времени. Тем самым происходит поиск баланса интересов покупателя и продавца. Как только этот баланс интересов совпадает, то происходит та или иная сделка. Это говорит о том, что из неоднородной структуры рассматриваемого ЖОН, путем уступок со стороны продавца и покупателя ЖОН был приведен к однородной структуре взглядов на рассматриваемый ЖОН. На рис.2 показана схема уступок продавца и покупателя при проведении торгов и определении цены продажи объекта недвижимости. Между тем, при формировании цены объекта недвижимости с целью налогообложения, необходимо исходить из того, что оценщику нужно, с одной стороны, с нивелировать расхождение различных восприятий ценности покупателя и продавца на тот или иной элемент в структуре восприятия цены, с другой стороны увязать их с уровнем цен и аналогичных параметров объектов-аналогов на вторичном рынке недвижимости на момент оценки объекта недвижимости. Для этого необходимо определить степень ценности каждого рассматриваемого показателя, влияющего на формирование цены. Метод «восприятия ценности» предполагает оп-

ределение отношения, продавца, покупателя, а также оценщика по рассматриваемым параметрам к выставленному на продажу жилого объекта недвижимости (ЖОН). Для этого был составлен опросный лист с перечнем определенных показателей, отражающих характеристику предлагаемого к продаже ЖОН:

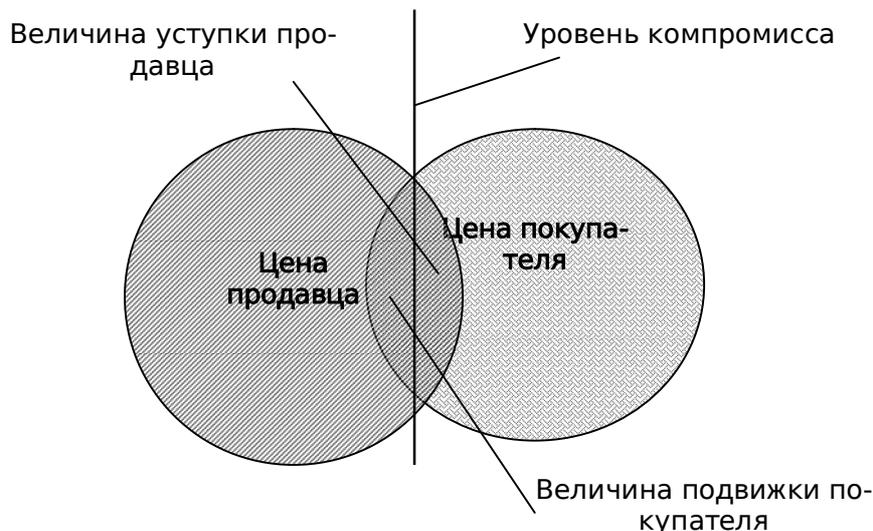


Рисунок 2 - Схема уступок продавца и покупателя при проведении торгов и определении цены продажи объекта недвижимости

- административный район размещения рассматриваемого жилого объекта недвижимости (ЖОН);
- расположение ЖОН внутри административного района (название или номер микрорайона);
- отдаленность расположения ЖОН до центра города по прямой линии и по самой короткой транспортной артерии, км;
- год введения в эксплуатацию (или год реконструкции, или капремонта);
- физическое состояние ЖОН;
- материал, примененный для возведения стен (кирпич, кирпичные блоки, железобетонные блоки, ЖБ панели, монолит, др. материалы);
- материал, использованный для поэтажных перекрытий (дерево, жб-плиты, жб-монолит, др.);
- этажность ЖОН;
- этаж размещения квартиры в ЖОН;
- проект планировки ЖОН (свободная, сталинка, чешка, полька, хрущевка, др.);
- общая характеристика, рассматриваемого ЖОН:
- общая площадь ЖОН, м.кв.
- в т.ч. нежилая площадь, м.кв;
- в т.ч. площадь кухни, м.кв.;
- высота помещений ЖОН, м;
- количество санузлов;
- совмещенность санузла с ванной комнатой;
- смежность комнат (для 2-х и более комнат) (свободная планировка, отдельные, комбинированные, смежные, трамвайчиком);
- наличие балкона (лоджии);
- застекленность балкона (лоджии);
- наличие основных инженерных коммуникаций в ЖОН;
- наличие основных телекоммуникаций;
- состояние окон;
- состояние входных дверей;
- общее состояние жилых и нежилых помещений ЖОН;
- наличие дополнительной атрибутики в цене продажи ЖОН;
- наличие внешних утеплителей;
- наличие пассажирского и грузового лифта их состояние;

- близость вредных производств и автомагистрали с интенсивным движением к жилому объекту недвижимости;
- психологическая атмосфера вокруг ЖОН и внутри его;
- существующая инфраструктура вокруг;
- вид условий предложения продажи;
- срочность продажи;
- цена купли-продажи в грн.

По каждому показателю участники сделки производят оценку ценности того или иного показателя в балах.

Опросный лист позволит более объективно определить оценщику достоверность стоимости проводимой сделки с точки зрения ее налогообложения. Между тем нельзя не согласиться с тем, что применение сравнительного метода оценки для целей налогообложения не совсем правомерен с точки зрения рыночных отношений. Так как любой рынок представляет собой определенные взаимоотношения между покупателем и продавцом, где происходит уравнивание их интересов. Однако здесь вмешивается оценщик, как представитель государства, который оценивает недвижимость для целей налогообложения, который диктует свои правила игры, которые далеко не всегда совпадают с интересами клиентов. Тем более рынок недвижимости достаточно статичен и не всегда оперативно реагирует на изменение внешних факторов, (политическое или экономическое положение в стране, состояние финансового рынка, кредитоспособность банков и платежеспособность населения и др.)

Вывод. Данные материалы предназначены для дальнейшего формирования алгоритма и программы для определения цены продажи жилищных объектов недвижимости для целей налогообложения.

Литература:

1. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12.07.2001 № 2658-III. - Режим доступу : zakon,rada.gov.ua > qo/2658-14.
2. Загальні засади оцінки майна і майнових прав : Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. - Режим доступу : zakon,rada.gov.ua > qo/1440-2003
3. Оцінка нерухомого майна : Національний стандарт №2 , затв. Пост. КМУ від 28.10.2004 р. №1442. - Режим доступу : zakon,rada.gov.ua/qo/1442-2004
4. Порядок проведення оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства ; затв. Пост. КМУ від 4 березня 2013 р. № 231. - Режим доступу : zakon,rada.gov.ua/qo/231-2013
5. Европейские стандарты оценки 2000 ; пер. с англ.- М. : РОО, 2003.-264 с
6. Грибовский С.В. Оценка доходной недвижимости / Грибовский С.В. – СПб: Питер, 2001.- 336 с.
7. Міжнародні стандарти оцінки (International Valuation Standards 2000.- London : IVSC). - М. : РОО, 2000 – 357с..
8. Черенов А. Обзор методов исследования цены / Черенов А., Левина Т. ((Pricing research)//Практический маркетинг.– 1999 - №1. - Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/practical/1999-01/01.shtml>
9. Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. / Шевчук Д.А. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007. - 315 с.

Стаття надійшла: 16.12.2013 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Бабич Д.В.

