

УДК 69.003.658

І.С. Нестеренко

СТАДІЇ ТА ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ НЕРУХОМОСТІ

АНОТАЦІЯ. Наведено основні стадії та етапи проведення оцінки нерухомості на вторинному ринку, використання яких дозволять визначати більш вірогідну вартість об'єктів.

Ключові слова: стадії, договір, нерухомість, проблема, об'єкт, ідентифікація, оцінка, вартість, інформація, експерт-оцінювач.

АННОТАЦИЯ. Приведены основные стадии и этапы проведения оценки недвижимости на вторичном рынке, использование которых позволит определять наиболее вероятную стоимость объекта.

Ключевые слова: стадии, договор, недвижимость, проблема, объект, идентификация, оценка, стоимость, информация, эксперт-оценщик.

ABSTRACT. The main stages over and stages of carrying out an assessment of real estate are given in the secondary market which use will allow to define the most probable cost of object.

Keywords: stages, real estate, problem, object, authentication, value, cost, information, expert is an appraiser.

Оцінка вартості нерухомості – складний і трудомісткий процес, що складається з декількох стадій та етапів. Достовірна оцінка об'єктів нерухомості в умовах ринкової економіки визначається якістю інформації, на основі якої приймається фінансове рішення. А тому збір і аналітична обробка інформації на різних етапах оцінювання є актуальним предметом дослідження для розробки методології проведення процесу оцінювання.

Розглянемо основні стадії та етапи проведення оцінки нерухомості.

Визначення проблеми. Дана стадія оцінки підрозділяється на етапи: ідентифікація об'єкта; виявлення предмета оцінки; визначення дати оцінки; формулювання цілі і функції оцінки; визначення виду вартості; ознайомлення замовника з обмежувальними умовами.

Ідентифікація об'єкта нерухомості. При ідентифікації об'єкта нерухомості вказуються його найменування, інвентаризаційний номер, місце розташування й інші реквізити і фактичні характеристики.

Виявлення предмета оцінки. Найважливіший момент при здійсненні оцінки об'єкта нерухомості – виявлення предмета оцінки, тобто того, що підлягає оцінці, - весь комплекс майнових прав на нерухомість або деякі майнові права.

Визначення дати оцінки. Дата оцінки - це момент часу, у який виконується оцінка. З часом вартість об'єктів нерухомості змінюється. Наприклад, існують сезонні коливання цін на нерухомість у залежності від часу року. Причому зміни в короткі проміжки часу можуть бути значними. У зв'язку з цим необхідно встановити із самого початку дату оцінки. Це може бути дата його огляду, дата судового розгляду, пов'язаного з поділом майнового комплексу, та ін.

Дата оцінки вартості об'єкта важлива також при використанні порівняльного підходу до оцінки, коли вартість оцінюваного об'єкта дорівнюється з даними порівняних угод. Використовуючи дані по порівняних об'єктах, важливо знати дату їхньої оцінки. У випадку, якщо оцінка об'єкта нерухомості проводиться у зв'язку із судовим розглядом, наприклад у зв'язку з неплатоспроможністю підприємства, дату оцінки може визначити суд.

Формулювання мети і функції оцінки. Визначення мети оцінки – дуже важливий етап. Від цілі оцінки залежить вибір її методики. Неправильно сформульована ціль оцінки спричиняє за собою використання неадекватної методики оцінки і помилковий результат. У зв'язку з цим у звіті по оцінці необхідно зазначити, що дана оцінка дійсна лише для цілі або цілей, зазначених у даному звіті. Використання отриманих результатів в інших цілях



некоректно. Наприклад, методи оцінки об'єкта нерухомості для оподаткування майна відрізняються від підходів, використовуваних для оцінки при його ліквідації.

Формулюючи мету оцінки, ми відповідаємо на запитання: що оцінюється? Ціль оцінки визначає вид вартості, що потрібно визначити. Наприклад, ціль оцінки – визначити ринкову або інвестиційну вартість об'єкта і т.д.

Функція оцінки – це сфера її наступного використання.

Наприклад, оцінка необхідна для допомоги продавцю або покупцю у визначенні ціни об'єкта нерухомості. Формулюючи функцію оцінки, ми відповідаємо на запитання, для чого необхідна оцінка. Оцінка може проводитися для оподаткування, страхування, кредитування, купівлі, продажі, оренди, ліквідації і т. д.

Визначення виду вартості. В даний час виділено п'ять основних видів вартості нерухомості: ринкові, інвестиційні, відновна, ліквідаційна вартості і вартість заміщення.

Ознайомлення замовника з обмежувальними умовами. На першій стадії оцінки необхідно ознайомити замовника з основними обмежувальними умовами, що супроводжують оцінку вартості об'єкта нерухомості. Вони формулюються для захисту інтересів замовника й експерта – оцінювача. Частина їй при необхідності варто відбивати в звіті про оцінку, щоб уникнути в майбутньому у відношеннях між замовником і експертом – оцінювачем конфліктних ситуацій.

Попередній огляд об'єкта і висновок договору на оцінку. Друга стадія оцінки – це попередній огляд об'єкта і висновок договору на оцінку. Ця стадія оцінки включає: попередній огляд об'єкта і знайомство з його адміністрацією; визначення вихідної інформації і її джерела; визначення складу групи експертів – оцінювачів; упорядкування завдання на оцінку і календарний план; підготування і підписання договору на оцінку.

Попередній огляд об'єкта і знайомство з його адміністрацією. На цій стадії оцінки об'єкт попередньо оглядається й експерт знайомиться з його адміністрацією. Попередній огляд об'єкта краще провести з одним із досвідчених представників замовника, щоб, оглядаючи об'єкт, спробувати більше дізнатися в нього про передісторію розвитку об'єкта, продукції, його фізичний стан, кваліфікацію робітників і керівників підприємства, психологічний клімат в колективі, перспективи розвитку підприємства й ін., більш глибоко зрозуміти що являє собою даний об'єкт.

Важливо на цьому етапі оцінки визначити представника замовника, що буде формулювати завдання, підписувати договір про оцінку і здійснювати приймання звіту, забезпечувати вихідною інформацією. Важливо також визначити експерта – оцінювача, відповідального за підготування і здачу звіту замовнику.

Визначення вихідної інформації і її джерела. На даному етапі необхідно визначити типи даних, використовуваних для оцінки, а також їхні джерела. Це можуть бути відомості про ринок, на якому функціонує об'єкт, дані про інші аналогічні об'єкти, фінансові і техніко – економічні показники діяльності підприємства і перспектив його розвитку на найближче майбутнє, дані про соціальні, політичні, правові, економічні й екологічні чинники, що впливають на вартість оцінюваного об'єкта. Найпоширеніший засіб уявлення загальних даних – це розбивка їх на підрозділи, що стосуються ринку і сектори ринку, на якому функціонує об'єкт, виду продукції, цін на її, місця розташування об'єкта (тобто дані про місто, район, де розташований об'єкт) і т.д. Перевага даного засобу одержання інформації полягає в тому, що, зібравши і систематизувавши інформацію один раз, її можна використовувати для проведення оцінок і інших об'єктів. В даний час, коли ринок, пов'язаний з оцінною діяльністю, нерозвинутий, збір інформації для об'єктів нерухомості – найбільше трудомістка частина всього процесу оцінки.

Визначивши види даних, необхідних для оцінки, важливо виявити джерела їх одержання. Це можуть бути управлінські служби замовника, спеціальні періодичні видання, державні органи керування, спеціальна довідкова література, колеги експерта – оцінювача. При укладанні договору на оцінку об'єктів нерухомості необхідно зазначити

склад документів, що замовник повинний надати експерту – оцінювачу до визначеного терміну, із тим щоб він зміг почати оцінку об'єкта.

Визначення складу групи експертів – оцінювачів. Відповідальний за проведення оцінки експерт – оцінювач повинен визначити склад групи експертів, що будуть брати участь в оцінці вартості об'єктів нерухомості. Невеликий об'єкт нерухомості може оцінювати один експерт. Якщо об'єкт значний, то для оцінки необхідно залучити кілька людей – економістів, фахівців із маркетингу, технічних експертів, екологів і т.д.

Досвід оцінки об'єктів нерухомості свідчить про те, що для оцінки необхідно залучати представників замовника. Їх знання і досвід необхідні в основному для одержання даних про майбутні прибутки, щоб оперативніше одержати вихідні дані і здати звіт про оцінку.

Упорядкування завдання на оцінку і календарний план. Завдання на оцінку, як правило, підготовлює експерт – оцінювач. Практика показує, що замовник через відсутність достатніх знань в області оцінки робить це недостатньо чітко. Недостатня чіткість у формулюванні цілей і функцій оцінки – основна причина помилок і конфліктних ситуацій у відношеннях між замовником і експертом – оцінювачем. Завдання на оцінку включає наступне: ім'я замовника; ім'я експерта – оцінювача; предмет оцінки; дату оцінки; мета і функція оцінки; застосовуваний стандарт вартості; календарний план; особливі умови.

Приведений вище склад завдання на оцінку має зразковий характер. У кожному випадку експерт – оцінювач уточнює склад завдання на оцінку виходячи з конкретних особливостей об'єкта оцінки.

У процесі оцінки можливі відхилення від завдання або доповнення до нього. Ці випадки фіксуються експертом – оцінювачем доповідними записками замовнику. Копії доповідних записок додаються до звіту про оцінку.

При розробці завдання на оцінку важливо визначити предмет оцінки, тобто що оцінюється – вид вартості об'єкта або характер майнових прав.

Завдання на оцінку повинно бути прикладене до звіту про оцінку.

Розробка і підписання замовником і експертом – оцінювачем докладного календарного плану оцінки – важливий етап, що організує сторони на цілеспрямовану роботу. Іноді трапляється, що замовник затримує видачу вихідних даних по оцінці, а експерт – оцінювач, не маючи чіткого календарного плану, затримує підготування підсумкового звіту і висновки по оцінці. При затримці замовником вихідних даних на якийсь час, як правило, на такий же термін затримується видача звіту про оцінку.

Тривалість оцінки об'єкта нерухомості залежить від розміру об'єкта. У середньому тривалість оцінки об'єкта нерухомості складає 2-3 тижні. Проте при роботі зі значними об'єктами тривалість оцінки може бути значно більше.

Підготування і підписання договору на оцінку. Процес підготування і підписання договору на оцінку має особливості, обумовлені предметом і об'єктом оцінки, можливостями замовника і кваліфікацією експерта – оцінювача.

Оплата послуг експерта – оцінювача. В основу визначення розміру оплати послуг експерта – оцінювача може бути призначені фіксована ціна або погодинна оплата. Фіксована ціна визначається виходячи з розміру фіксованого відсотка від балансової вартості нерухомості. Звичайно цей розмір складає до 10%. Фіксована ціна не робить впливу на результати оцінки вартості нерухомості і може бути використана в якості основи для оплати послуг експерта – оцінювача. Розмір оплати послуг експерта – оцінювача залежить від багатьох чинників, у тому числі від складності і масштабності об'єкта оцінки, досвіду, іміджу і кваліфікації експерта – оцінювача, фінансових можливостей замовника.

Підготувавши проект договору на оцінку вартості нерухомості, експерт – оцінювач подає його замовнику для ознайомлення. В якості додатка до договору додається завдання на оцінку.



Вибір підходу оцінки. Відомо декілька десятків підходів оцінки об'єктів нерухомості, використовуваних для різноманітних видів об'єктів: будівель, споруджень, приміщень, земельних ділянок, і т.д. Вибір того або іншого підходу оцінки залежить від ряду чинників, у тому числі від характеру об'єкта, цілі і функції оцінки, від наявної в розпорядженні експерта інформації. Якщо об'єкт нерухомості приносить стабільний прибуток, найбільш досяжним є підхід капіталізації; якщо оцінюється квартира і є достатньо ринкових даних про фактичні продажі аналогічних квартир на житловому ринку, то для оцінки доцільно використовувати підхід прямого аналізу продажів; якщо об'єкт нерухомості функціонує на «пасивному» секторі ринку нерухомості, оптимальним рахується один із методів витратного підходу.

Вибір підходу залежить від функції оцінки. Якщо результати оцінки необхідні для страхування об'єкта доцільно використовувати один із методів витратного підходу. Якщо результати оцінки необхідні для того, щоб інвестувати визначені кошти в розвиток об'єкта нерухомості, краще використовувати один із методів дохідного підходу.

Цілі оцінки ще тісніше пов'язані з її підходами. Якщо ціль оцінки – визначення відновної вартості об'єкта, то застосовуються методи витратного підходу: кошторисний або індексний. Якщо ціль оцінки – визначення вартості заміщення, також застосовують методи витратного підходу: метод порівняльної одиниці або по - елементний метод. Якщо необхідно визначити ринкову вартість об'єкта, то частіше використовують методи дохідного і порівняльного підходів.

Таким чином, вибір того або іншого підходу для оцінки об'єкта нерухомості – складний, творчий процес. Оптимальність вибору у великому ступені залежить від кваліфікації і практичного досвіду експерта – оцінювача. Експертам рекомендується визначати вартість об'єктів нерухомості, застосовуючи як можна більше число підходів оцінки, обмежене лише відсутністю необхідної інформації. Тоді при узгодженні результатів оцінки, отриманих різноманітними підходами, можливість одержати більш точне значення вартості об'єкта значно зросте.

Література

1. Тарасевич Е.И. Оценка недвижимости / Тарасевич Е.И. – СПб: ГТУ, 1997. – 422 с.
2. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Фридман Дж., Ордуэй Н. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 461 с.