

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА

Плотников Ю.К.

ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург

Задача оценки имущества, передаваемого под залог, становится все более актуальной на нынешнем этапе развития рыночных отношений в России, особенно в условиях развития рынка ипотечного кредитования. Оценка при этом становится важной частью процесса управления рисками, связанными с кредитованием под залог недвижимости и нуждается в особой степени доверия при продаже ипотечных бумаг, обеспеченных этим залогом. Добиться доверия со стороны потенциальных покупателей ипотечных бумаг возможно только одним способом: путем демонстрации соответствия подходов оценки имущества требованиям, сложившимся в мировой практике.

Следует отметить, что все еще существует заблуждение среди Заказчиков работ по оценке о том, что стоимости есть величина объективная, существующая независимо от обстоятельств ее использования. На самом деле стоимость весьма существенно отличается в зависимости от результатов использования оценки или, проще говоря, в зависимости от того, какая сделка с оцениваемым имуществом предстоит.

Первая оценка залогового имущества осуществляется на этапе принятия решения о кредитовании. На этом этапе определяется рыночная стоимость имущества, что соответствует как международной практике, так и стандартам оценки в Российской Федерации.

В случае выдачи долгосрочного кредита стоимость залога может пересматриваться каждый год по мере его погашения, что является целесообразным как с точки зрения изменения рыночных цен на имущество, так и в связи с погашением части долговых обязательств при выдаче самоамортизирующихся кредитов. Кроме того, в случае, если кредитные средства инвестируются в залоговое имущество, его (имущества) стоимость в результате инвестиций повышается, что также необходимо учесть как с точки зрения интересов заемщика, так и с точки зрения показателей ликвидности самого банка.

Принципиальное отличие носит оценка залогового имущества в случае не возврата кредитных средств и необходимости обращения принудительного взыскания на имущество. В этом случае определяется, как правило, ликвидационная стоимость, т.е. стоимость, которую можно получить в случае короткого срока экспозиции имущества на рынке либо в случае, если продавец вынужден продавать заложенное имущество. Такие условия соответствуют условиям реализации заложенного имущества исполнительными службами

Таким образом, при постановке задач оценки необходимо правильно определять вид стоимости, который будет определяться в результате оценки.

В некоторых случаях, особенно при долгосрочном кредитовании, задачей оценки может быть прогнозирование изменения стоимости имущества с целью определения пиковых (или критических) точек погашения задолженности. Такая задача является особенно актуальной при передаче в залог оборудования, стоимость которого уменьшается достаточно существенно в процессе эксплуатации. Важно чтобы в такой ситуации величина долга уменьшалась быстрее, чем стоимость имущества.

К особым задачам оценки следует отнести оценку активов целостного имущественного комплекса, которая по своему уровню является одной из самых сложных, поскольку требует от оценщика проведения большого количества рыночных исследований в условиях скудости рыночной информации.

Оценщик обязан в соответствии с условиями договора, заключенного между Заказчиком и Оценщиком, в определенные договором сроки, в полном объеме и при устраивающем Заказчика и Банк уровне качества оказать услуги по оценке Объекта залога и передать в распоряжение Банка Отчет об оценке. Данный Отчет об оценке по своему содержанию должен соответствовать ФЗ от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [1], федеральным стандартам оценки, стандартам и правилам оценочной деятельности, утвержденными саморегулируемой организацией Оценщиков, членом которой является Оценщик, подготовивший отчет.

Оценщик, работающий в Оценочной компании, в процессе проведения оценки Объекта залога и подготовки Отчета об оценке обязан соблюдать при осуществлении оценочной деятельности:

- требования Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», других федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, федеральные

- стандарты оценки, а также стандарты и правила оценочной деятельности, утвержденные саморегулируемой организацией Оценщиков, членом которой он является.

Оценщик, работающий в Оценочной компании, при проведении оценки обязан использовать затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке или обосновать отказ от использования того или иного подхода.

Оценщик вправе самостоятельно определять конкретные методы оценки в рамках применения каждого из подходов [2].

Сравнительный подход состоит в подборе аналогов и их корректировке с целью приведения стоимости аналога к стоимости оцениваемого объекта. Важным в этом случае является именно выбор аналога, который определяется не физическими характеристиками объекта, а мотивировкой инвестора: аналогом может быть признан только тот объект, который инвестирован при тех же условиях, что и оцениваемый с учетом того, что эти условия должны соответствовать принципу лучшего и наиболее эффективного использования.

Подход по капитализации дохода состоит в расчете чистой прибыли от сдачи объекта в аренду и делении годовой чистой прибыли на ставку капитализации, которая характеризуется тем из возможных использований,

которое приводит к наибольшему значению стоимости и при этом это использование должно быть юридически законным, физически осуществимым и экономически целесообразным. Другими словами, в случае оценки квартиры оценщик пытается определить может ли данная квартира быть объектом коммерческого использования или может быть приобретена только для личного проживания. Определившись с возможными видами использования, необходимо аналогично выбирать также по видам использования, т.е. те, которые интересовали бы инвесторов с той же целью.

Одной из наиболее насущных проблем есть проблема получения достоверной информации и ее подтверждение. Некоторые риэлтерские фирмы уверяют заказчика пользоваться их услугами только потому, что у них якобы есть колоссальная база по реально заключенным сделкам. Мягко говоря, это просто невозможно из-за разнообразия объектов, ограниченности оборота одной фирмы, случайности единичных транзакций, проводимых в рамках одной фирмы. Не советую также пользоваться информацией первичного рынка новых квартир из-за его непрозрачности и весьма «интересных» особенностях ценообразования на этом рынке. Гораздо более репрезентативно выглядит информация о ценах предложения, публикуемая в периодических изданиях. Если к этой информации относиться достаточно внимательно и осторожно, то ее вполне можно использовать в качестве информации об аналогах. В качестве приема, используемого сотрудниками нашей фирмы, можно привести прием пообъектного исследования цен предложений, когда на предлагаемые к продаже объекты осуществляется выезд с целью его детального исследования вплоть до проведения переговоров с продавцом о цене. И хотя такой подход является весьма трудоемким, он позволяет наиболее точно приблизиться к рыночному значению стоимости, так как позволяет не только учитывать очень точные и конкретные параметры аналога, но также и время экспозиции аналога на рынке и перспективы его продажи при снижении цены на 10...15%.

Следующей проблемой есть проблема необходимого количества аналогов. Понимая, что чем больше, тем лучше, нужно все же иметь в виду, что цена конкретной сделки может отличаться от рыночной стоимости и причины такого отличия не всегда очевидны. Безусловно, нельзя использовать данные о сделках, осуществляемых в условиях вынужденной продажи, так как в этом случае стоимость оказывается не рыночной, а ликвидационной. А поскольку все же трудно знать все движущие мотивы конкретной сделки, то использование информации по предлагаемым к продаже объектам становится тем более предпочтительной. Тем более, что эту информацию легко верифицировать анализом прайс-листов и подбором нескольких аналогов.

Весьма непростым есть и вопрос корректировок. Ни для кого не секрет, что даже по такому самому простому параметру как площадь недвижимости, необходимо учитывать не просто линейную зависимость, а, например, тот факт, что спрос на различные типы квартир различается в одном районе. Т.е. стоимость квадратного метра в квартирах с 2-мя комнатами отличается от квартир с одной жилой комнатой. Далее необходимо корректировать на тип здания, в котором находится квартира (панельное или кирпичное), на тип

перекрытий и даже (особенно в последнее время) – на наличие консьержки в подъезде дома. Как проводить эти корректировки? Классически, нужно оценить насколько при прочих равных параметрах оцениваемый параметр влияет на стоимость. Практически это бывает сложно осуществить из-за нехватки данных и потому здесь оценщики опираются, как правило, на свой опыт. Т.е. оценка все еще остается искусством, основанном как на правильных методологических подходах, качественных исходных данных, анализе рыночных данных, так и на опыте оценщика.

В процессе проведения корректировок стоимость аналога приводится к стоимости оцениваемого объекта. В результате получают несколько вариантов возможных стоимостей. Следующим шагом есть согласование этих результатов. Оно проводится на основе качественной оценки использованных рыночных данных: предпочтение отдается результатам с более достоверными данными. Тут используются как подходы по усреднению результатов, так и рейтинговому взвешиванию, отбрасыванию крайних значений и т.д.

Самый непростой вопрос при оценке методом капитализации – это выбор ставки капитализации или ставки дисконта. Используемый многими оценщиками метод кумулятивного построения не выдерживает никакой критики. Более предпочтительным является анализ и сопоставление этих ставок исходя из данных ранка по аналогам проданных и арендуемых объектов, а также получение информации о том, на какие ставки соглашаются другие инвесторы при принятии решения об инвестировании. Сочетание опыта и соответствующей информации весьма необходимы при определении ставки капитализации.

Безусловно, метод прямой капитализации является более простым, но он предполагает получение равного дохода от недвижимости в течении длительного периода, что весьма редко происходит. Также прямая капитализация не позволяет учесть инвестирование в случае, если объект используется не наиболее эффективным способом.

Метод дисконтирования решает эти проблемы, хотя обоснование ставки дисконта есть более сложная процедура, так же как и расчет реверсии, т.е. стоимости объекта в постпрогнозный период.

Хочется отметить, что одним из очень интересных является вопрос по оценке земельного участка как незастроенного как альтернатива стоимости земельных улучшений. Особенно этот вопрос все еще является непростым из-за отсутствия рынка земли и искусственного сдерживания развития этого рынка. Тем не менее, такая задача существует, и она решается теми методами оценки, которые известны мировой оценочной науке. Одним из методов оценки, применимым на нынешнем этапе, есть метод остатка для земли, который состоит в комбинировании метода аналогов или метода доходности с методом затрат. Т.е. вначале оценивается весь объект недвижимости, в целом исходя из метода аналогов или доходности, а затем из полученного значения вычитают остаточную стоимость возмещения улучшений, а разницу приписывают стоимости земли. К затратам относят реальные платежи за землю в виде арендной или любой другой платы. При оценке земельного участка как

незастроенного оценивают его наиболее эффективное использование путем анализа стоимости при различных видах использования этого участка с учетом ограничений на физическую осуществимость, юридическую законность, зонирование территорий и т.д.

К проблемам кредитных организаций, связанных с оценочной деятельностью можно отнести:

- низкое качество услуг в сфере оценки;
- отсутствие методической базы в части оценки активов для целей залога;
- большие сроки выполнения работ по оценке, что не соответствует современным форматам кредитования;
- отсутствие реальных инструментов возмещения убытков кредитным организациям, связанных с некачественной работой оценщика;
- непроработанность механизма ответственности оценщиков за результаты некачественной работы.

Выводы: Проблемам оценки залога практически не уделяется серьезного внимания. Это приводит к нарушению важнейших принципов оценки, в результате чего в банковской сфере возникают дополнительные риски. Для решения выявленных проблем необходимо привести в соответствие законодательство в сфере оценочной деятельности и в сфере ипотечного кредитования, а также провести научные исследования по созданию рекомендаций по оценке недвижимого имущества для целей залога.

Пути решения проблем на государственном уровне:

- разработка единых требований к оценке для целей залога;
- обучение оценщиков;
- активное участие регулирующих органов в повышении качества услуг по оценке.

Пути решения проблем банками:

- отбор оценочных компаний для сотрудничества;
- участие банков в процессе оценки в качестве отдельной стороны по договору на оказание оценочных услуг.

Основные знания оценщика формируются в высшей школе при получении знаний в системе дополнительного профессионального образования. В этой связи на профессорско-преподавательский состав накладываются серьезные обязанности по формированию современного мировоззрения у оценщика и его способности к дальнейшему совершенствованию своих знаний. Представляется целесообразным введение в учебный процесс программы дополнительного профессионального образования включить специальную дисциплину, посвященную проблемам организационно-правового обеспечения залоговых отношений и оценки предметов залога.

Список литературы

1 Федеральный закон от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

2 Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ от 20.07.2007 г. N 256 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО N 1)».