УДК 332.3:528.44

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ УЗГОДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ НЕРУХОМОСТІ В НАСЕЛЕНИХ ПУНКТАХ

Ю. Губар, А. Губар
Національний університет “Львівська політехніка”

Ключові слова: оцінка нерухомості, ринкова вартість, узгодження методичних підходів, рангові коефіцієнти.

Постановка проблеми

В основу узгодження результатів оцінки покладено процедуру обґрунтування підсумкового судження щодо досягнення кінцевої мети експертизи. У цьому випадку – визначення найвірогіднішої експертної грошової оцінки земельної ділянки з урахуванням соціально-економічних факторів та цивільно-правових обмежень, що впливають на оціночну вартість та умови купівлі-продажу.

Для узгодження результатів оцінки в усіх випадках треба керуватися основним професійним правилом оцінювачів – принципом розумної обережності. Цей принцип припускає в умовах недостатньої інформаційної забезпеченості розрахунків, невизначеності проміжних суджень, за відсутності можливості об’єктивного обґрунтування переваги того чи іншого результату прийняття найбільш песимістичних оцінок.

Зв’язок із важливими науковими і практичними завданнями

В теорії оцінки немає достатньо надійного і загальноприйнятого методу узгодження результатів оцінок. Не дають конкретних рекомендацій щодо здійснення процесу узгодження відомі американські автори. Наприклад, Харрісон [1] вважає, що для узгодження результатів оцінювач збирає дані й показники вартості, отримані з використанням трьох підходів, і оцінює їх за допомогою методу причинно-наслідкового аналізу, який і приводить до обґрунтованого висновку про ринкову вартість об’єкта оцінки. При цьому необхідно чітко визначити характер і обсяг замовлених робіт і розпочати зважування різних даних і підходів до проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, що стосуються вирішення цієї проблеми

На думку Еккерта [2, 3], “ретельне узгодження отриманих результатів оцінки передбачає короткий аналіз використаної інформації, оцінку її якості і обсягу, встановлення відносної сили або слабкості кожного із використаних підходів щодо конкретного об’єкту нерухомості”. Через це не можна виводити середнє арифметичне із трьох результатів оцінки і не обов’язково один із отриманих результатів буде кінцевим. Мета дослідження полягає у розрахунку наближеної величини ринкової вартості, що визначається як найімовірніша ціна продажу. Ця величина може зовсім не бути результатом, отриманим із трьох методів оцінки. Кінцева величина оцінки вартості буде визначатися десь між ними. Однак не зрозуміло, як цю вартість між ними шукати?

Фрідман і Ордуей [4] вважають, що узгодження – це свого роду “іспит совісті”, тобто це процес прийняття рішення, а не процес механічного вибору середнього значення із застосування трьох підходів. Оцінювач може використати статистичні розрахунки для розроблення імовірного розподілу. Згодом можна обдумати, у межах якого діапазону повинна міститись шукана величина вартості.

Невирішені частини загальної проблеми

У світовій практиці оцінки нерухомості існує проблема узгодження методичних підходів оцінки в єдину ринкову вартість нерухомості, що полягає у вирішенні двох важливих завдань:

1. Забезпечити достовірність результатів.
2. Оперативно виконати оцінювальні роботи у встановлені терміни.

Ці завдання вирішують, продублювавши розрахунки для кожного об’єкта із порівнянням отриманих результатів та виведенням відповідного узгодженого результату оцінки. Вимоги до виконання цих дублюючих розрахунків та узгодження отриманих оцінок зафіксовано у міжнародних стандартах оцінки. Виконання цієї вимоги призводить до підвищення трудомісткості оцінних робіт щонайменше втричі, але не вирішує проблеми достовірності оцінки.

Постановка завдання

Розробити такий метод узгодження результатів оцінки, результати якого були би зрозумілі всім зацікавленим сторонам і не викликали би сумніву. Наприклад, у міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) встановлено просте і зрозуміле правило: якщо результат витратного підходу перевищує величину вартості, яка отримана дохідним підходом, тоді необхідно виконувати знецінення, тобто приймати за істину результат дохідного підходу.

Виклад основного матеріалу

Визначення вартості – це процес моделювання логіки потенційного покупця і виконання на вищому фаховому рівні оцінних процедур (поки що оцінні процедури виконуються на інтуїтивному рівні й лише у виняткових випадках провадяться серйозні розрахунки), то думка більшості інвесторів про вартість об’єкта буде в діапазоні між значеннями, отриманими використаними методами, і точніше визначення можливе за допомогою середньозваженого між ними за рівних або нерівних (у деяких випадках, для одного з методів нульового) їх питомих значень.

В основу аналізу результатів оцінки покладено процедуру обґрунтування підсумкового судження щодо досягнення кінцевої мети експертної оцінки.

У цьому випадку – це визначення, на основі ринкових факторів, найвірогіднішої вартості земельної ділянки з урахуванням соціально-економічних факторів та цивільно-правових обмежень, що впливають на оцінну вартість та умови купівлі-продажу.

Для узгодження результатів оцінки в усіх випадках треба керуватися основним професійним правилом оцінювачів – принципом розумної обережності. Цей принцип припускає в умовах недостатньої інформаційної забезпеченості розрахунків, невизначеності проміжних суджень, за відсутності можливості об'єктивного обґрунтування переваги того чи іншого результату, прийняття найбільш песимістичних оцінок.

Зважаючи на мету оцінки, що спрямована на визначення вартості земельної ділянки для встановлення ціни її продажу, використано, як це передбачено Земельним кодексом України, експертну грошову оцінку.

Ринкова вартість, визначення якої основане на принципах кон'юнктури ринку, найкращого і найефективнішого використання, очікуваних змін та дохідності землі, враховує індивідуальні риси земельної ділянки та економічну ситуацію, що склалася на момент оцінки. Тому ринкова вартість відображається як найвірогідніша ціна, за яку об'єкт може (міг) бути проданий на відкритому конкурентному ринку в момент, що збігається з датою оцінки, за наявності всіх ознак чесної угоди та за відсутності нетипових умов фінансування з урахуванням того, що термін реалізації об'єкта повинен бути розумно довгим.

Результат оцінки того самого об'єкта, виконаного різними оцінювачами відповідно до методів узгодження, може відрізнятися більш ніж у два рази. Тому метод суб'єктивного зважування в наших умовах не можна застосовувати, як і експертний метод, який перебуває на межі суб'єктивного і математичного зважування – ваги встановлюються суб'єктивно, але подальший розрахунок виконується із використанням математичного апарату [4–8].

Метод узгодження результатів оцінок (виконаний витратним, порівняльним та дохідним підходами) повинен зменшити похибки підсумкової поточної вартості (PV) об'єкта оцінки. Для цього необхідно:

1. Кількісно виразити надійність (K) окремих результатів, отриманих трьома методичними підходами: витратним (K_V); порівняльним (K_P) і дохідним (K_D).

2. Використовуючи величини K як вагові коефіцієнти, обчислити підсумкову вартість об'єкта PV як середньовагову величину із вартостей, отриманих трьома методами:

$$PV = PV_V \cdot K_V + PV_P \cdot K_P + PV_D \cdot K_D, \qquad (1)$$

де PV_V, PV_P, PV_D – поточні вартості об'єкта оцінки, одержані відповідно витратним, порівняльним та дохідним методичними підходами; K_V, K_P, K_D – вагові коефіцієнти надійності отриманих результатів відповідно витратним, порівняльним і дохідним підходами, причому $K_V + K_P + K_D = 1$.

3. Призначити вагові коефіцієнти надійності K_i, враховуючи важливість їх внеску в результат оцінки.

Звісно, за дотримання цих вимог завжди будуть існувати деякі відносні похибки. Такий підхід оснований на відомій пораді Рене Декарта: якщо перед вами постало складне завдання, розбийте його на підзавдання, кожне з яких, своєю чергою, розділіть на ще менш складні підзавдання і т.д., доки не залишуться такі прості підзавдання, які ви вже зможете вирішити.

Важливим є пошук і обґрунтування можливих управлінських рішень для ефективнішого використання потенціалу населеного пункту, підвищення віддачі від здійснених витрат як для економіки населеного пункту загалом, так і для найважливіших окремих територій, підприємств та організацій. Отже, кадастрова оцінка нерухомості дасть змогу справедливіше розподілити земельні платежі, спрогнозувати можливі наслідки управлінських рішень, створити сучасні інструменти для зміни системи землекористування з метою гармонізації розвитку населених пунктів.

Отже, без детального аналізу основних проблем землекористування на макро- та мікроекономічному рівні, моделювання наслідків таких рішень, приватизація нерухомості населених пунктів, як видно з практики, призводить до втрат можливості ефективного управління розвитком населеного пункту і завдає істотної шкоди інтересам мешканців.

Застосування методів і підходів кадастрової оцінки нерухомості населених пунктів дасть змогу збільшити наповнення державного та місцевого бюджетів до 25–30 % усіх грошових надходжень і відповідно встановлювати справедливі податкові та орендні платежі за користування нерухомістю населених пунктів [9].

Для наочності пропонуємо алгоритм узгодження результатів оцінки об'єктів нерухомості (див. рисунок).

Розглянемо приклад. Під час виконання оцінки нерухомості встановлено, що вартість об'єкта оцінки витратним методом становить 650 тис. у.о., порівняльним методом – 580 тис. у.о. і дохідним методом – 700 тис. у.о.

Проаналізувавши отримані результати, вважаємо, що в конкретних умовах цієї оцінки найточнішим методом є порівняльний і відповідно присвоюємо йому вагу $R_P = 100\ \%$, надійність дохідного підходу на 20 % нижча від порівняльного $R_D = 100\ \% - 20\ \% = 80\ \%$ і надійність витратного методу на 35 % нижча від порівняльного, тоді $R_V = 100\ \% - 35\ \% = 65\ \%$.

Пронормуємо визначені ранги і переведемо їх у коефіцієнти вагомості:

$$K_P = R_P \Big/ \sum R_i = 100/(100+80+65) = 100/245 = 0,41;$$

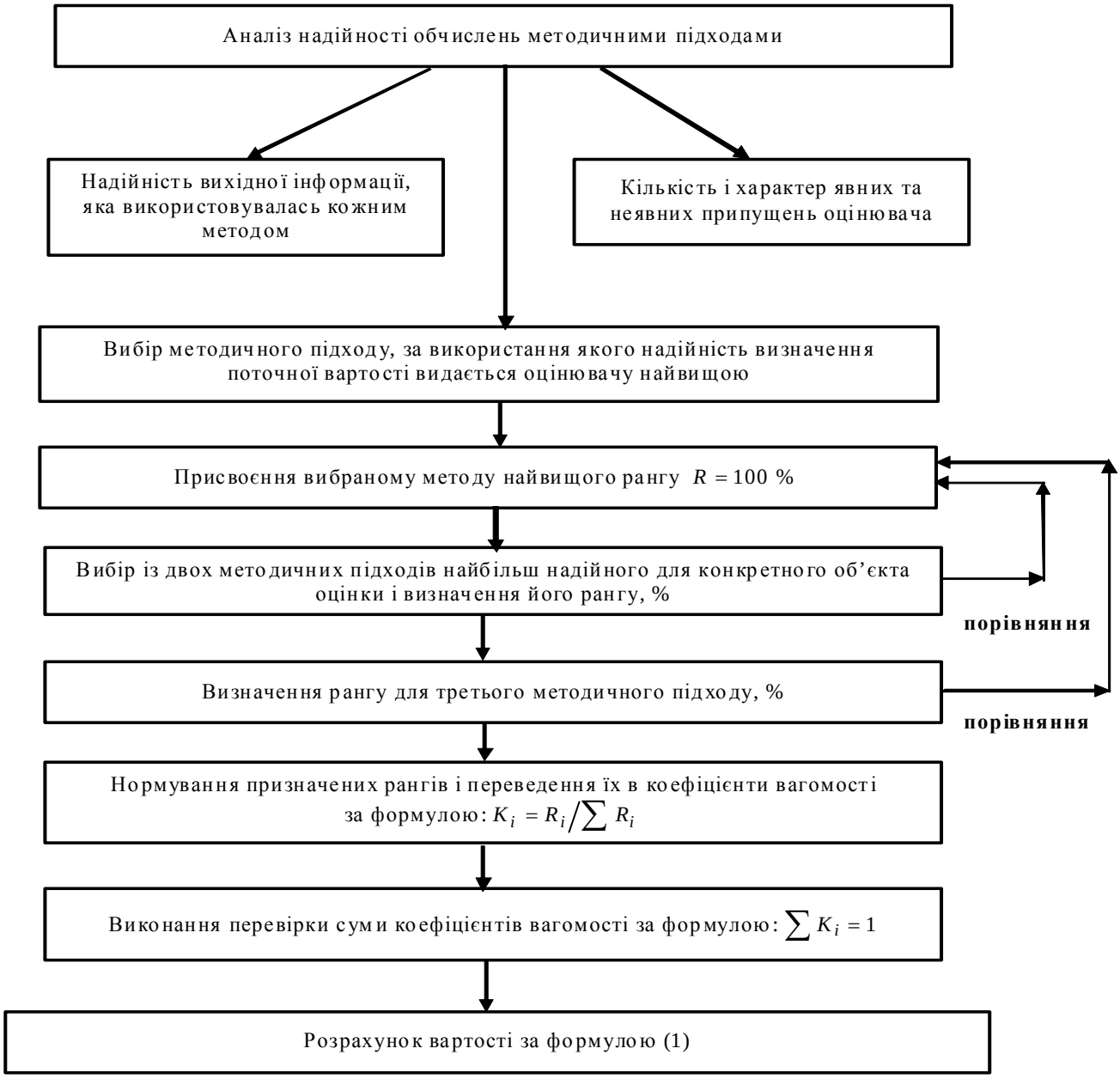
$$K_D = R_D \Big/ \sum R_i = 80/(100+80+65) = 80/245 = 0,33;$$

$$K_V = R_V \Big/ \sum R_i = 65/(100+80+65) = 65/245 = 0,26.$$

Перевіряємо $\sum K_i = 0,41 + 0,33 + 0,26 = 1$.

Обчислюємо підсумкову вартість об'єкта оцінки за формулою (1)

$$PV = 650 \cdot 0,26 + 580 \cdot 0,41 + 700 \cdot 0,33 =$$
$$= 169 + 237,8 + 231 = 637,8 \ \textit{тис. у. о.}$$



Алгоритм узгодження результатів оцінки об'єктів нерухомості.

Якщо узгодження виконує не один експерт, а декілька, тоді якість узгодження підвищується і похибки оцінки зменшуються порівняно з похибками одного оцінювача. У цьому випадку значення R_i приймають як середнє арифметичне із оцінок окремих експертів і визначають за формулою:

$$R = \frac{\sum R_j}{n}, \qquad (2)$$

де $j = 1...n$ (n – кількість експертів у групі).

Необхідно також назвати характеристики, які впливають на надійність обчислення оцінок різними методами:

- надійність вихідної інформації;
- інформація про грошові потоки;
- інформація про загальноекономічну ситуацію в країні;
- кількість і характер припущень, які використав у розрахунках оцінювач;
- постійність майбутніх потоків доходів;
- постійність ставок дисконтування;
- нескінченність майбутніх доходів;
- постійність показників інфляції (дефляції);
- постійність ставок і структури оподаткування;
- постійність швидкості фізичного і функціонального зносу об'єкта оцінки;
- тощо.

Ринок дохідної нерухомості неоднорідний і тому його доцільно подати у вигляді трьох основних груп:

1. Покупці, які купують нерухомість безпосередньо для використання.
2. Покупці, які купують нерухомість для вкладення тимчасово вільних засобів, тобто інвестори.
3. Покупці, які купують нерухомість з метою подальшого перепродажу.

Вагові коефіцієнти являють собою імовірності купівлі об'єкта оцінки представниками трьох груп: користувачами (вартість, отримана витратним підходом, – це вартість у користуванні); інвесторами (вартість, одержана дохідним підходом, – інвестиційна вартість) і продавцями (вартість, отримана порівняльним методом, – базова ціна для продажу власності на ринку).

Формула (1) – це математичне очікування ціни, що пропонується за об'єкт на ринку з урахуванням імовірності належності потенційного покупця до тієї чи іншої групи. Формулу (1) можна записати у такому вигляді:

$$PV = PV_V \cdot K_V + (1-K_V)\cdot K_D \cdot PV_D + \\ +(1-K_V)\cdot(1-K_D)\cdot K_P \cdot PV_P + \\ +(1-K_V)\cdot(1-K_D)\cdot(1-K_P)\times 0, \quad (3)$$

де $(1-K_V)\cdot K_D$ – імовірність того, що покупець є інвестором за умови, що він не користувач; $(1-K_V)\cdot(1-K_D)\cdot K_P$ – імовірність того, що покупець займається перепродажем нерухомості за умови, що він не інвестор і не користувач; $(1-K_V)\cdot(1-K_D)\cdot(1-K_P)$ – імовірність того, що покупець не належить до трьох основних груп, він прицінюється і вивчає ринок.

Якщо відкрити дужки у формулі (3), то сума коефіцієнтів дорівнюватиме 1, а ці коефіцієнти являтимуть собою імовірності належності потенційного покупця до одного із сегментів ринку з урахуванням їх можливого перетинання.

Отже, узгодження трьох методичних підходів із використанням формул (1) і (3) набуває строгого наукового характеру.

Основною складністю цих методів є отримання імовірностей K_V, K_P, K_D з таких причин:

- нерозвиненість ринку нерухомості за окремими видами дохідної нерухомості, тобто можлива навіть відсутність зареєстрованих фактів продажів;
- відсутність інформації про дійсну ціну угоди;
- складність встановлення ринкових орендних платежів;
- складність визначення сукупного зносу об'єктів нерухомості;
- недосконалий розвиток ринку нерухомості;
- труднощі встановлення мотивації угод.

Загальним підходом до вирішення цих проблем, на нашу думку, є створення відповідних комерційних інформаційних служб, кінцевою продукцією яких повинні стати періодичні бюлетені й платні довідки щодо дослідження конкретного ринку нерухомості. Необхідно також накопичувати різноманітну інформацію про ринок нерухомості у власних інформаційних базах.

Висновки

У статті виконано дослідження запропонованого нами методу узгодження методичних підходів оцінки нерухомості в населених пунктах. Запропоновано математичні залежності й процедуру вирішення проблеми узгодження результатів оцінки завдяки процедурі введення рангових коефіцієнтів. Дослідження доводить теорію раціонального очікування, яка полягає в тому, що ринкова вартість формується очікуваннями суб'єктами ринку майбутніх переваг від володіння власністю.

Література

1. Харрисон Г.С. Оценка недвижимости: учеб. пособие / Харрисон Генри [пер. с англ.] – М.: РИО Мособлупрполиграфиздата, 1994. – 231 с.
2. Организация оценки и налогообложения недвижимости / под ред. Джозефа К. Эккерта. – М., Российское общество оценщиков, Академия оценки, Стар Интер, 1997. – Т. 1. – 382 с. – Т. 2 – 442 с.
3. Организация оценки недвижимости / под общ. ред. Дж. К. Эккерта. – М., РОО, 1999 – 325 с.
4. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Н. Ордуэй [пер. с англ.] – М.: Дело ЛТД, 1997. – 461 с.
5. Jack P. Friedman, Jack C. Harris, J. Bruce Lindeman. Dictionary of Real Estate Terms. – Third Edition. Barron"s Educational Series, Inc., New York, 1993.
6. Jack P. Friedman, Nicolas Ordway. Income Property Appraisal and Analysis. – American Society of Appraisars. – Prentice Hall, New Jersey, 1992.
7. Губар Ю. Вплив ринкових факторів на вартість земель в локальних районах міста Львова / Ю. Губар // Сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва. – 2008. – № II(16) – С. 157–162.
8. Перович Л.М. Оцінка нерухомості: навч. посіб. / Л.М. Перович, Ю.П. Губар. – Львів: Національний університет "Львівська політехніка", 2010. – 296 с.
9. Губар Ю. Розробка підходів і методів кадастрової оцінки нерухомості населених пунктів / Ю. Губар // Сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва. – 2012. – № II (24) – 146–150.

Дослідження проблеми узгодження методичних підходів до оцінки нерухомості в населених пунктах

Ю. Губар, А. Губар

Запропоновано математичні залежності та процедуру вирішення проблеми узгодження результатів оцінки завдяки застосуванню рангових коефіцієнтів. Дослідження доводить теорію раціонального очікування, яка полягає в тому, що ринкова вартість формується очікуваннями суб'єктів ринку майбутніх переваг від володіння власністю.

Исследование проблемы согласования методических подходов к оценке недвижимости в населенных пунктах

Ю. Губар, А. Губар

Предложены математические зависимости и процедура решения проблемы согласования результатов оценки благодаря применению ранговых коэффициентов. Исследование доказывает теорию рационального ожидания, которая заключается в том, что рыночная стоимость формируется ожиданием субъектами рынка будущих преимуществ от владения собственностью.

The study problems of consent of the methodical approaches real estate evaluation in the settlements

Y. Gubar, A. Gubar

The article presents mathematical dependence and matching procedure to solve the problem of evaluation results through the application of rank coefficients. The research proves the theory of the rational expectations, which is to the market value of the expectation of market subjects formed by the future benefit from ownership of property.