

## СКИДКИ НА ТОРГ: РЕАЛИИ КРИЗИСА

### 1. Введение

Оценочная деятельность в последнее время подверглась серьезному реформированию: введено саморегулирование, появились федеральные стандарты оценки, начал действовать Национальный совет по оценочной деятельности, существенно выросла ответственность оценщиков (см. [1]). Но, к величайшему сожалению оценщиков, никак не решается одна из основных проблем – доступность информации.

Во многих странах оценщики имеют доступ, например, к данным органов, регистрирующих сделки с недвижимостью. В России такая информация недоступна. Более того, несмотря на существенное развитие рынков недвижимости, увеличение конкуренции и повышение информационной открытости, информацию о совершенных сделках участники рынка в подавляющем большинстве случаев не раскрывают<sup>1</sup>. Все это неизбежно ведет к использованию в оценочной практике цен предложения, даже несмотря на то, что расчеты на основании таких цен заслуживают гораздо меньшего доверия по сравнению с расчетами на основании цен сделок.

В исследовании [2], проведенном авторами в 2007 г., описан метод расчета величины скидки на торг экспертным методом, в рамках которого используются мнения профессиональных участников рынка недвижимости (риэлторов, девелоперов), собранные в ходе проведения интервью.

Но ситуация на рынках недвижимости меняется. Особенно существенны изменения в последнее время: рынок недвижимости «пал» одним из первых под ударами международного финансового кризиса. Цены на недвижимость в большинстве регионов России стали снижаться, собственники объектов, вынужденные изыскивать средства на погашение задолженности, стали предлагать покупателям и арендаторам существенные скидки (что подтверждается данными, представленными в средствах массовой информации – см. Табл. 1). Отсюда закономерен вывод о том, что рассчитанные ранее величины скидок использовать в настоящее время невозможно. Авторы, при содействии коллег из различных регионов, провели повторное исследование по анализу скидок на торг. Результаты анализа приведены ниже.

**Табл. 1. Величина скидок на торг**

Величина скидки на торг, %	Источник информации	Сегмент	Вид сделки
10-20 %	Ведомости, №232 (2254) от 08.12.2008 г. статья «Кто кого пересидит».	Офисная недвижимость	Продажа
10-15%	Ведомости, №232 (2254) от 08.12.2008 г. статья «Кто кого пересидит».	Офисная недвижимость	Аренда
25-30 %	АН «Собственник» (РБК-Недвижимость от 25.12.2008 г. Статья «Рынок коммерческой недвижимости: тенденции и прогнозы».)	Офисная недвижимость	Продажа
10-40%	Ведомости, №32 (2302) от 24.02.2009 г. статья «Кризису вопреки».	Торговая недвижимость	Аренда
35-40%	Ведомости, №32 (2302) от 24.02.2009 г. статья «Высокие риски высоких классов».	Офисная недвижимость	Аренда

<sup>1</sup> Авторы неоднократно сталкивались с ситуацией, когда риэлторы отказывались предоставлять информацию о совершенных сделках даже на платной основе.

Величина скидки на торг, %	Источник информации	Сегмент	Вид сделки
5-10%	Деловой еженедельник «Компания», № 05(546) от 16 февраля 2009 г.	Жилая недвижимость, вторичный рынок	Продажа

## 2. Порядок проведения анализа

В результате анализа различных исследований рынков недвижимости и проведения консультации с профессиональными участниками рынка было выявлено, что наиболее доступными и компетентными источниками информации по данному вопросу являются специалисты риэлторских организаций. Для сбора информации был подготовлен специальный опросный лист, заполняемый в ходе интервью, которое проводили профессиональные оценщики.

В период с 01.01.2009-20.02.2009 были опрошены специалисты 102 агентства недвижимости в 15 городах различных субъектов РФ:

- ✓ Архангельск;
- ✓ Барнаул;
- ✓ Бердск;
- ✓ Искитим;
- ✓ Краснодар;
- ✓ Красноярск;
- ✓ Москва;
- ✓ Новосибирск;
- ✓ Пермь;
- ✓ Ростов-на-Дону;
- ✓ Рязань;
- ✓ Самара;
- ✓ Санкт-Петербург;
- ✓ Сыктывкар;
- ✓ Черняховск.

В ходе опроса были заданы вопросы о величине скидок, предоставляемых продавцами или арендодателями, при совершении сделок по купле-продаже и аренде в следующих сегментах:

- ✓ жилые объекты: квартиры;
- ✓ жилые объекты: индивидуальные жилые дома, коттеджи;
- ✓ торговая недвижимость;
- ✓ офисная недвижимость;
- ✓ промышленная и складская недвижимость;
- ✓ свободные земельные участки.

Собранная информация консолидировалась и подвергалась статистической обработке.

### 3. Результаты анализа

Общее количество наблюдений составило 354. Большинство опрошенных экспертов называли величину скидки в диапазоне 7-20%, при этом по отдельным сегментам были названы значительно большие значения — до 45%.

Максимальные значения, озвученные экспертами, приведены в Табл. 2.

Табл. 2. Максимальные значения, отмеченные экспертами, %

Сегмент рынка	Купля-продажа	Аренда
Жилые объекты: квартиры	30	20
Жилые объекты: индивидуальные жилые дома, коттеджи	40	нет данных <sup>2</sup>
Торговая недвижимость	45	45
Офисная недвижимость	30	30
Промышленная и складская недвижимость	32	30
Земельные участки	30	-

Ниже приведены гистограммы разброса величин скидки на торг.

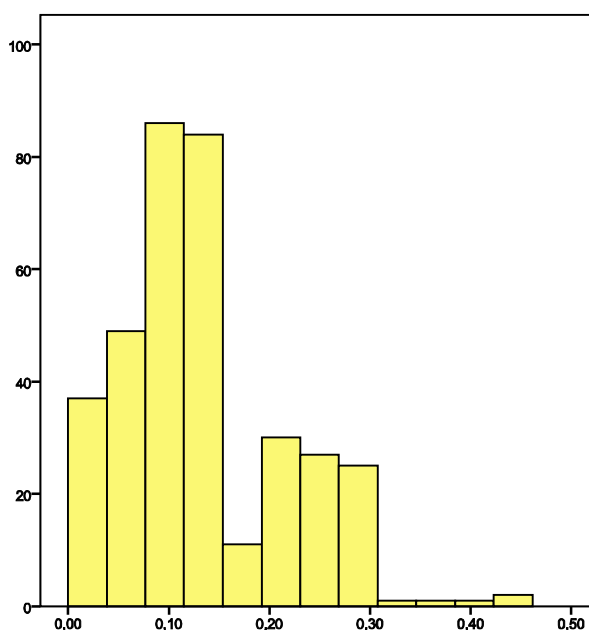


Рис. 1. Гистограмма разброса, все наблюдения

<sup>2</sup> Недостаточное количество наблюдений

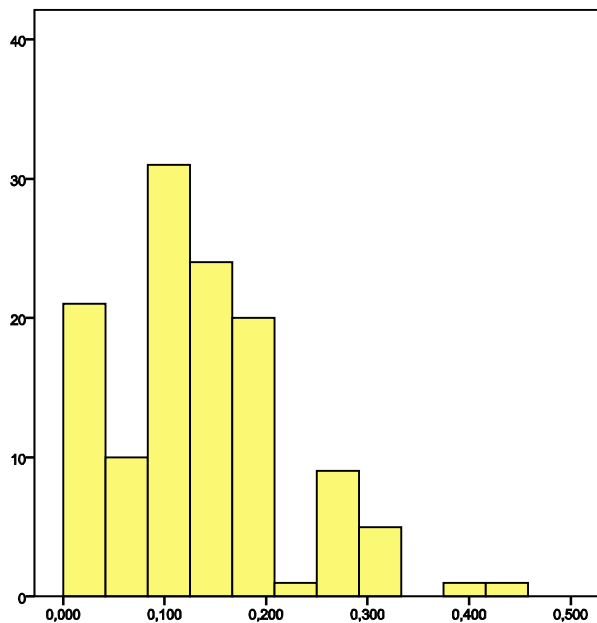


Рис. 2. Гистограмма разброса, аренда

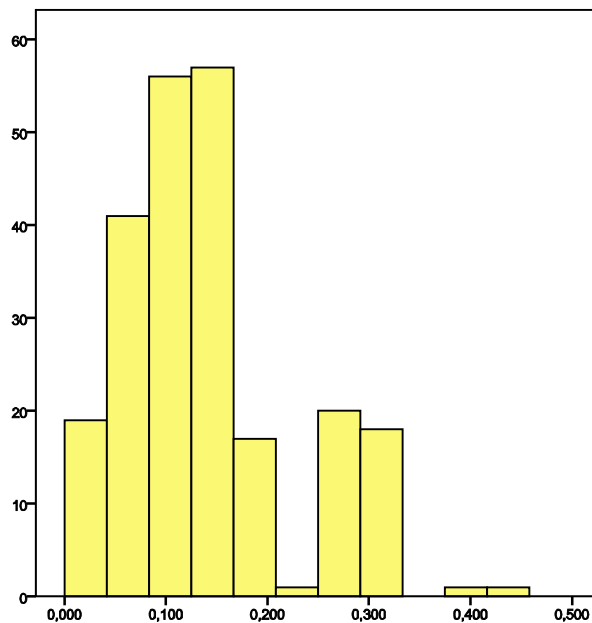


Рис. 3. Гистограмма разброса, продажа

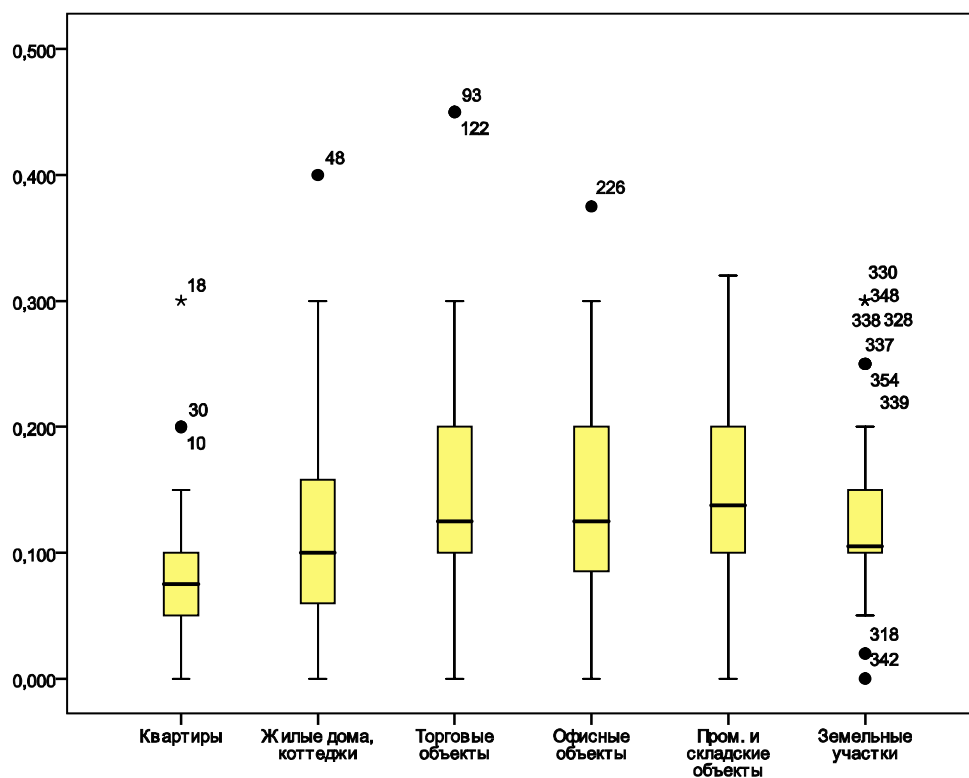


Рис. 4. «Ящичковая» диаграмма

Характеристика среднего значения скидки на торг представлена в нижеследующей таблице.

Табл. 3. Характеристика среднего значения скидки на торг

Показатель	Значение
Среднее	0,134
95% доверительный интервал для среднего	
Нижняя граница	0,125

Показатель	Значение
Верхняя граница	0,143
Медиана	0,120
Стандартное отклонение	0,085
Размах	0,450

Средние значения скидок на торг в разрезе сегментов и размеров рынка представлены в нижеследующей таблице.

**Табл. 4. Рекомендуемые значения скидки на торг, %**

Численность населенного пункта, тыс. чел	Жилые объекты		Торговая		Офисная		Производственная и складская		Земельные участки
	Аренда	Продажа	Аренда	Продажа	Аренда	Продажа	Аренда	Продажа	
более 500	8%	11%	13%	15%	14%	15%	13%	15%	15%
250 - 500	6%	9%	11%	13%	12%	13%	11%	13%	13%
менее 250	6%	9%	11%	13%	12%	13%	11%	13%	13%

Полученные результаты, с одной стороны, подтверждают выводы, сделанные ранее. Например, скидки по аренде несколько меньше соответствующих скидок при сделках купли-продажи. Аналогичная картина наблюдалась и в предыдущем исследовании.

С другой стороны, скидки в небольших городах оказались меньше аналогичных скидок в крупных населенных пунктах, что противоречит выводам, сделанным в ходе предыдущего исследования. По мнению авторов, это может объясняться следующим:

- Существенный рост цен на недвижимость в последнее время наблюдался преимущественно в крупных городах. Поэтому, многие собственники могут «зафиксировать» положительный результат даже при существенных скидках (как отметил один из опрошенных участников рынка недвижимости: «чем сильнее был надут «пузырь», тем сильнее он сдувается»).
- В крупных городах доля инвестиционных объектов была существенно выше, причем во всех сегментах рынка. Для данного типа собственников характерна значительная долговая нагрузка. Многие из них в условиях, когда новые заемные средства стали практически недоступными, были вынуждены начать реализацию своих объектов. Все это привело к увеличению предложения и более существенным скидкам в настоящее время.
- Для небольших, малоактивных региональных рынков характерно некоторое запаздывание в реакциях на внешние изменения.

Также следует отметить, что обоснованные выводы о величине скидок в сегменте индивидуальных жилых домов и коттеджей сделать не удалось ввиду недостаточности информации по данному сегменту.

## 4. Выводы

1. Скидки на торг в условиях кризиса существенно выросли. Если ранее скидки в размере 20% можно было считать «верхней границей», то в настоящее время достаточно часто встречаются дисконты в размере 25-30%.

2. Основной причиной роста скидок в условиях кризиса можно считать неуверенность участников рынка в будущем. Цены на недвижимость, углеводороды, обменные курсы – по всем этим показателям на рынке отсутствует «согласованное» мнение. При этом многие участники рынка оценивают риск дальнейшего снижения цен на недвижимость как высокий. Кроме того, существенную роль сыграла и недоступность заемных средств и значительное количество предложений, не подкрепленных платежеспособным спросом ввиду увеличившейся стоимости заемных средств.

3. При оценке зданий и земельных участков как сравнительным, так и доходным подходами, можно использовать средние значения скидок, представленные в Табл. 4. При этом следует понимать, что данные величины рассчитаны в условиях кризиса и могут применяться только ограниченный период времени.

Авторы выражают благодарность руководителям и специалистам оценочных компаний, принимавшим участие в сборе и анализе информации:

«Адалин – экспертиза собственности» (Н.Н. Афанасьева);

АН «Троицкий дом» (К.В. Дуников);

«Ваш консультант» (В.В. Хлюстов);

«Мемфис» (Е.Г. Сосницкий);

«ЭнПиВи Эпрайс» (Ю.В. Блашенко).

Особая благодарность Татьяне Сергеевне Коляденко (компания «Белазор»).

## 5. Литература

1. А.Н. Жигло «Саморегулирование: Эксперимент с оценщиками», Ведомости – 2008, № 94 (2116), 26.05.2008 г.
2. А.А. Марчук «Использование экспертного мнения при определении размера скидки на торг», Профессиональный научно-практический журнал «Вопросы оценки» - 2007 г., № 1.