

Интервал стоимости – практический аспект

П. А. Козин,

председатель Санкт-Петербургского
научно-методического совета по оценке,
д.т.н., профессор

Д. Д. Кузнецов,

заместитель председателя Санкт-Петербургского
научно-методического совета по оценке,
к.т.н., доцент

Интервал стоимости предусмотрен федеральным законом ФЗ-135 «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и федеральными стандартами оценки (ФСО). В частности, в ст. 3 ФЗ-135 констатируется «... под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена...». В п. 5 ФСО № 1: «Стоимость объекта оценки – это наиболее вероятная расчетная величина, определенная на дату оценки...».

При этом рыночная стоимость, как «...наиболее вероятная расчетная величина...», может быть получена как следствие формирования распределения стоимости по определенному закону. Поэтому у оценщика в основе рыночной стоимости объекта оценки всегда лежит интервал значений стоимости из-за того, что такова природа рынка и рыночной стоимости объектов оценки.

Понятия диапазона/интервала стоимости несколько раз упоминаются в действующих ФСО. Диапазон стоимости в ФСО связывается с результатами, полученными при применении подходов и методов, а интервал стоимости – с итоговой величиной стоимости. Так в п. 25 ФСО № 1 говорится о том, что «...существенным признается такое отличие, при котором результат, полученный при применении одного подхода (метода), находится вне границ указанного оценщиком диапазона стоимости, полученной при применении другого подхода (методов)...».

В п. 26 ФСО № 1 утверждается: «После проведения процедуры согласования оценщик, помимо указания в отчете об оценке итоговой величины стоимости объекта оценки, имеет право приводить свое суждение о возможных границах интервала, в котором, по его мнению, может находиться эта стоимость, если в задании на оценку не указано иное».

В п. 14 ФСО № 3 констатируется: «Итоговая величина стоимости может быть представлена в виде конкретного числа с округлением по математическим правилам округления либо в виде интервала значений, если такое представление предусмотрено законодательством Российской Федерации или заданием на оценку».

Зарубежная практика такова, что оценщик может сформировать результат оценки как некоторое значение (число), закрытый интервал или открытый интервал («не менее...» или «не более...») [1].

Справедливая стоимость, согласно Международным стандартам оценки МСО 17, определяется как:

«расчетная цена при передаче актива или обязательства между конкретно идентифицированными, осведомленными и заинтересованными сторонами, которая отражает соответствующие интересы данных сторон» (цитируется по [2]).

Другими словами, справедливая стоимость находится внутри диапазона двух инвестиционных стоимостей (продавца и покупателя). То есть сначала формируются две инвестиционные стоимости, отражающие отношение к объекту оценки продавца и покупателя, а затем внутри этого интервала справедливая стоимость, которая устраивает обе стороны сделки. Например, она может быть средней величиной $PC = (IC_1 + IC_2)/2$.

Напомним, что согласно п. 2 ФСО № 13 «при определении инвестиционной стоимости объектов оценки рассчитывается величина денежных средств, отражающая полезность объекта оценки для конкретного лица или группы лиц (способность объекта оценки удовлетворять потребности конкретного

лица или группы лиц)». Отметим, что такое представление о формировании справедливой стоимости отражает процесс формирования цен реальных сделок [3].

Сегодня основной вопрос заключается в том, как технически формировать интервал стоимости. Анализ специальной литературы показывает, что предлагаются две техники формирования интервала стоимости.

Техника 1. Рассчитывается значение рыночной стоимости (число) с использованием тех или иных подходов и методов оценки. Затем формируется расчетным или экспертным путем допустимое отклонение от этого значения [4]. То есть интервал рыночной стоимости – это $PC \pm \Delta$. В этом случае конкретная величина стоимости рассчитывается в первую очередь, т.е. первична, а интервал стоимости – вторичен, т.к. определяется во вторую очередь.

Техника 2. Сначала формируется (рассчитывается) интервал стоимости, а потом внутри этого интервала указывается значение стоимости (середина интервала, отклонение от середины влево или вправо, границы интервала) [5–8]. В частности, в сравнительном подходе расчет PC проходит по устоявшейся схеме: поиск сходных объектов-аналогов (формирование начального диапазона стоимости), затем корректировки стоимости объектов-аналогов (сужение диапазона стоимости), после этого формирование-расчет стоимости объекта оценки в виде конкретного числа. В этом случае интервал первичен, а значение стоимости вторично.

Есть мнение, что выражение «наиболее вероятная цена» в определении рыночной стоимости прямо указывает на то, что первая техника предусмотрена ФЗ-135 «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Однако Озеров Е.С. и Пупенцова С.В. предлагают использовать термин «интервал доверия» и формулу «с высокой степенью вероятности» [9].

Смоляк С.А. обсуждает понятия «вероятностная неопределенность» и «интервальная неопределенность», отражающие два взгляда на природу неопределенностей [10].

Нам представляется, что наиболее перспективное направление использования понятия вероятностная неопределенность и соответствующего математического аппарата – массовая и кадастровая оценка. А сферы

использования интервальной вероятности – консультирование конкретных участников сделок и споры о стоимости, когда индивидуальные особенности объекта, цели и назначение оценки имеют важнейшее значение.

Отметим, что средние значения в социологии и в поведенческой экономике считаются очень опасными показателями, которые могут вводить в заблуждение и подталкивать к неправильным выводам и решениям. Достаточно вспомнить пресловутый ВВП на душу населения, средний доход и средний возраст. Неудивительно, что Европейские стандарты оценки рекомендуют оценщику при расчетах использовать не среднее арифметическое, а средневзвешенное.

В настоящей статье будут рассмотрены методы и техники расчета, и обоснования интервала стоимости на базе интервальной неопределенности. Но сначала ответим на вопрос о том, почему «облако стоимостей» оказывается на практике далеким от кривой или прямой линии, а интервал стоимости непривычно и неожиданно широким?

Почему оценщики и эксперты получают столь разные значения стоимости одних и тех же объектов оценки?

Перечислим факторы, которые приводят к разбросу значений стоимости в отчетах об оценке и заключениях экспертов.

- 1) Исходные данные для расчета стоимости оценщики черпают из разных источников. Среди этих данных есть как факты, так и суждения, которые оценщики, как правило, не различают. К таким исходным данным, которые формируют результат оценки, относятся объекты-аналоги и их характеристики, показатели и коэффициенты из разных справочников и обзоров рынка, индексы разного рода и т.п.
- 2) Так как источники информации и запросы (фильтры) никакими документами не регламентируются, оценщик имеет полное право случайно или не совсем случайно отбирать информацию, формируя результаты оценки. Так, если отбирать аналоги подороже, а коэффициенты капитализации пониже, то результат оценки будет высоким при любых используемых методах оценки.
- 3) Цены на неразличимые покупателем (гомогенные) товары могут существенно различаться [7], т.к. они в значительной

степени зависят от условий совершения сделки, позиций покупателя и продавца, предназначения оценки. В определении рыночной стоимости участники сделки равны в том смысле, что им доступна одна и та же информация об объекте оценки и других объектах. Они владеют всеми одинаковыми методами принятия и решения и методами ведения переговоров. То есть у них сформирована одинаковая модель (картина) текущей действительности и будущего. На практике мы видим, что эти картины существенно различаются. Профессиональные продавцы обладают, как правило, большим объемом информации, лучше знают особенности объекта, профессионально владеют методами обработки информации. Такое информационное неравенство они активно используют в своих интересах. Конечно, наблюдается и противоположная ситуация, когда преимущества существуют на стороне покупателя и он имеет возможность навязывать выгодные для себя условия сделки. Поэтому у стороннего наблюдателя складывается впечатление, что свободные рыночные цены носят случайный характер и являются отражением вероятностной неопределенности. В такой ситуации оценщик может использовать некоторые средние или экстремальные значения цен и других параметров, формируя существенно разные значения стоимости. Отметим, что информационное неравенство участников рынка реально существует и изучается достаточно долго [11].

- 4) Опытные оценщики владеют целым арсеналом методов, которые приводят к разным результатам обработки одних и тех же исходных данных. Например, можно использовать линейные или нелинейные модели, парные сравнения или решения систем разрешающих уравнений, разные модели формирования коэффициентов капитализации, разные методы расчета прибыли предпринимателя и износов и т.п. Важно отметить, что законодательство не только предоставляет оценщику свободу применения методов оценки (ст. 14 ФЗ-135 «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»), но и не дает конкретных рекомендаций на этот счет. Даже на квалификационный экзамен оценщиков выносятся задачи с высокой степенью неопределенности за счет выбора методов расчета [12].

Наш опыт однозначно показывает, что указанные три источника существенного расхождения результатов оценки можно ранжировать именно такими образом: неопределенность исходных данных, неопределенность цен, разнообразие методов.

Необходимо упомянуть еще и такой источник расхождения результатов оценки, как разные концепции оценки и разные способы и результаты идентификации объектов. Часто получается так, что два оценщика имеют два существенно разных результата оценки потому, что они по сути дела оценивают разные объекты, стоимости которых и не должны быть близки или, тем более, совпадать.

Сказать, что объект оценки – торговый центр – недостаточно. Так называют и капитальные строения с лифтами, эскалаторами и системами кондиционирования и ангарами из легких металлоконструкций. В условиях отсутствия общепризнанной и адекватной классификации объектов недвижимости оценщику трудно правильно назвать и идентифицировать объект оценки и, следовательно, подобрать адекватные аналоги для сравнения в рамках всех трех подходов.

Рассмотрим на условных примерах ситуации формирования интервала стоимости

Пример 1. Оценщик строит корректировочную таблицу, но после проведения всех корректировок формируется достаточно широкий интервал значений скорректированных цен. Иногда он даже оказывается шире, чем исходный интервал цен предложения.

В этой ситуации оценщик, как правило, не берет среднее значение, а проводит «взвешивание» скорректированных цен. Принцип расчета весов такой: чем больше цена аналога подвергалась корректировке, тем ниже будет ее вес и вклад в рыночную стоимость. Мы в этой ситуации предлагаем брать экстремальные значения скорректированных цен в качестве интервала стоимости, формируемого в рамках этого метода оценки.

Пример 2. Качественные сравнения по принципу «лучше – аналогично – хуже». Этот метод и заканчивается формированием интервала цен, внутри которого находится стоимость объекта оценки. Метод может использовать более сложные шкалы сравнения и разные веса для величин сравнения.

Пример 3. В рамках доходного подхода арендные ставки рассчитываются методами сравнительного подхода (см. примеры 1 или 2 выше). Но в доходном подходе есть еще и другие источники интервальной неопределенности: потери дохода, операционные расходы, ставки дисконтирования и коэффициенты капитализации. Они определяются, как правило, экспертно. А добросовестный эксперт всегда указывает диапазон значений [13].

Хотя нам кажется, что в рамках методов прямой капитализации правильно было бы использовать мультипликатор потенциального валового дохода ($M_{пвд}$), если оценщик не видит индивидуальных особенностей объекта оценки и объектов-аналогов. Так в работе [14] при расчете коэффициента капитализации принято, что годовой темп изменения арендных ставок равен нулю, потери от недогрузки – 10,9%, коэффициент операционных расходов – 20% для всех объектов-аналогов.

То есть оценщик считает, что эти параметры не несут никакой дополнительной неопределенности. Но и при таких допущениях для Центрального административного округа Москвы коэффициент капитализации для торговых помещений лежит в диапазоне от 5,3% до 12,2%. То есть изменение стоимости торговых помещений только в результате выбора значений коэффициента капитализации из этого диапазона будет очень существенным (в 2,5 раза). А ведь есть еще неопределенность арендных ставок, изменения стоимости в прогнозный период и др. источники неопределенности!

Методы доходного подхода, подразумевающие построение трех сценариев [9], не только формируют «интервал доверия», но и позволяют определиться со значением стоимости внутри интервала. Если неопределенности проекта, лежащего в основе доходного подхода, рассматриваются как вероятностные, то, в частности, можно использовать методы имитационного моделирования (например, «метод Монте-Карло»). Или субъективное назначение весов сценариев с формированием ожидаемого значения стоимости, если неопределенность рассматривается как интервальная.

Пример 4. Как известно, база затратного подхода к оценке недвижимости – это затраты на замещение. Важнейшими источниками интервальной неопределенности при реали-

зации затратного подхода на этой базе являются:

- Рыночная стоимость прав на землю (местоположения).
- Выбор объекта замещения, т.е. «объекта, имеющего аналогичные полезные свойства». Если полезность объекта не измерять, то откуда уверенность в том, что этот объект, не являющийся точной копией объекта оценки, будет обладать «аналогичными полезными свойствами». Нам представляется, что при выборе объекта замещения, как и при расчете инвестиционной стоимости, необходимо научиться измерять качество объектов оценки и объектов сравнения [15].
- Выбор источника информации о затратах (контракты на строительство, справочники, сметная стоимость типовых проектов и т.п.). Цены в строительстве договорные, т.е. они являются результатом переговоров. Нет ничего удивительного, что они не могут быть определены «точно». Их интервальная неопределенность никак не ниже, чем цены на рынке недвижимости. Наименьшей неопределенностью обладают цены, которые установлены не путем прямых переговоров, а в результате проведения торгов с несколькими участниками.
- Физический износ, который зависит не от возраста (как амортизация в бухгалтерском учете), а от технического состояния здания. А оно, как правило, неизвестно не только оценщику, но и потенциальному покупателю. Практика оценки и судебной экспертизы дает массу примеров того, как здание, которое не вызывает тревоги у непрофессионального наблюдателя, теряет существенную часть своей стоимости в результате аварий и катастроф (отступление от проекта в процессе строительства, взрывы газа, обрушение несущих конструкций, пожары и т.п.). Да и без разрушения всего здания такие «мероприятия» как усиление фундаментов, замена перекрытий и т.п. по своим последствиям несут характер экономических катастроф. В том смысле, что здание теряет существенную часть своей стоимости.
- Если оценщик в качестве базы использует объект замещения, функциональный износ не должен быть значительным,

но на практике и в этом случае придется решать совсем непростые задачи. Например, если в качестве объекта замещения для склада из сборного железобетона принять здание из легких металлоконструкций и сэндвич-панелей, то возникает необходимость их сравнения по полезности и величине затрат. И тут выясняется, что у этих двух объектов все важнейшие параметры разные: затраты на возведение, сроки строительства, эксплуатационные расходы, остаточный срок жизни и др.). Может быть именно поэтому оценщики избегают использования затрат на замещение, а используют затраты на воспроизводство даже для очевидно морально устаревших зданий и сооружений?

- Ну и, наконец, внешний износ. В период экономического кризиса, санкций и контр-санкций очень многие проекты развиваются совсем не так, как было прописано в бизнес-планах и в таблицах ДДП оценщиков. БЦ, ТЦ и гостиницы не заполняются так, как планировалось, а расходы при этом только растут. Неопределенности нарастают, а доходность снижается. И самое тревожное: рынок не может выполнять свою регулируемую и стимулирующую функцию, иностранные инвесторы ничего не хотят инвестировать, западные партнеры оказались совсем не партнерами. По известному выражению Талеба получается, что «В небе не стаи голубей мира, а стаи черных лебедей» [16].

Методы сужения интервалов стоимости необходимы в связи с тем, что интервал стоимости может оказаться столь широк, что оценка не может выполнять свои задачи и функции.

Пример 5. Если аналогов много, то можно использовать метод сужения интервала, например, прописанный в Налоговом кодексе РФ (п. 4 ст. 105.8) «... *определяются минимальное и максимальное значения интервала рентабельности...*».

В предлагаемой НК РФ формуле ключевую роль играет значение 0,25 как мера отступления от экстремальных значений в выборке для определения границ интервала рентабельности, что проиллюстрировано в таблице.

При учете интервальной неопределенности путем построения сценариев мы имеем

Номер значения	Величина значения	Показатель	Результат расчета
1	100	Число значений	9
2	120	Деленное на 4	2,25
3	125	Номер минимального	3
4	130	Минимальное	125
5	150		
6	160	Умноженное на 0,75	6,75
7	165	Номер максимального	7
8	170	Максимальное	165
9	180		

основания для дисконтирования по ставке, которая существенно ниже общепринятой. Например, это может быть ключевая ставка Банка России.

Тем самым можно избавиться от «проклятия ставки дисконтирования». Можно использовать ипотечно-инвестиционный анализ [5], который позволяет существенно снизить чувствительность стоимости к ставке дисконтирования инвестора.

Пример 6. Оценка для торгов. Нами был разработан, а впоследствии и принят стандарт СРО «Ассоциация оценщиков «Сообщество профессионалов оценки» «Об определении рыночной стоимости активов для целей установления стартовой цены открытых торгов» [17].

В стандарте устанавливается, что рыночная стоимость зависит от вида торгов и указывается механизм обоснования итоговой величины рыночной стоимости в виде конкретного числа:

1. «Итоговое значение рыночной стоимости для установления стартовой цены открытых торгов при их организации в виде так называемого английского аукциона – на повышение, обосновывается **как приближенное к минимальному значению из сформированного диапазона стоимости.**
2. Итоговое значение рыночной стоимости для установления стартовой цены открытых торгов при их организации в виде так называемого голландского аукциона – на понижение, обосновывается **как приближенное к максимальному значению из сформированного диапазона стоимости.**

Пример 7. Федеральному закону 214-ФЗ уже более 12 лет. Несмотря на все усилия

решить проблему обманутых дольщиков законодателям пока не удастся. Нам кажется, что этому мешает представление о том, что любая деятельность – это предпринимательство, подразумевающее некоторые предпринимательские риски.

Между тем, дольщик – это покупатель, как и тот, кто покупает продукты, лекарства или туристические путевки. Он не должен нести никакие предпринимательские риски, а должен или получить товар надлежащего качества, или получить обратно затраченные деньги со справедливой компенсацией. Но для реализации такой концепции мы должны научиться различать покупателя жилья и инвестора, который не собирается жить в квартире, а собирается ее сдавать в аренду и (или) перепродавать с получением прибыли.

Если эта задача будет решена, то для инвесторов и пользователей жилья стоимость одной и той же квартиры будет представлять собой различные значения. Разрушение иллюзии низкой рискованности проектов вложения средств в жилье не только в России, но и в США, создает качественно новый рынок недвижимости.

Ключевой фигурой этого рынка оказывается не инвестор-спекулянт, а покупатель-пользователь, выбирающий жилье из аналогов по соотношению цены и качества.

Пример 8. При эксплуатации здания в Омской области не учитывалось реальное техническое состояние несущих конструкций. Аварийное состояние кирпичных стен и перекрытий было скрыто наружной и внутренней отделкой. В результате самопроизвольного обрушения части здания погибли люди. Механическая безопасность здания за красивым фасадом не была обеспечена.

Сколько стоило это здание до аварии? Если при оценке не провести техническую экспертизу здания, то ошибочно может быть рассчитана стоимость практически нового здания, без учета корректировки на его недостаточную надежность и механическую безопасность. Если же учесть реальное техническое состояние подобного здания, то может быть рассчитана только отрицательная стоимость, связанная с необходимостью демонтажа и сноса подобных объектов.

В рамках затратного подхода следует рекомендовать анализировать лучшие (эталонные) проекты, использовать предложения на рынке подряда, в обязательном порядке про-



водить техническую экспертизу зданий и экспертизу качества проектов (а не только их соответствие строительным нормам).

Можно утверждать, что главная задача, которая стоит сейчас перед оценщиками и экспертами заключается в том, чтобы обоснованно, с помощью специальных мер снизить ширину интервала стоимости и риски участников проектов и сделок. Отметим также, что результаты технической экспертизы необходимо отражать во всех подходах и методах к оценке недвижимости, как важнейший фактор стоимости.

Пример 9. Торгово-развлекательный центр «Зимняя вишня» в Кемерово до 25 марта 2018 г. выглядел как вполне благополучный объект коммерческой недвижимости, созданный в результате реконструкции кондитерской фабрики. Можно предположить, что был разработан бизнес-план (инвестиционный проект), выполнена оценка доходным подходом.

Профессиональная управляющая компания, высокая заполняемость помещений, потенциальный валовой доход и т.д. Но реверсия оказалась не по формуле Гордона, а отрицательной величиной. Можно утверждать, что она по абсолютной величине превосходит затраты на строительство такого типа здания, т.к. здание ТРЦ разобрано, выплачиваются значительные компенсации. Пострадали не только собственники, но и другие участники проекта: арендаторы, лишившиеся работы, государственные органы, участвовавшие в ликвидации последствий катастрофы.

Огромные репутационные потери. Не говоря уже о гибели детей и взрослых. Важно отметить, что количество таких центров в России огромно. Так сайт <http://www.arendator.ru/> сообщает, что в 2016 г. Россия была европейским лидером по объему предложения качественных торговых площадей, опе-

режая Великобританию, Францию, Германию и Италию. Сейчас идет их массовая проверка. Выясняется, среди прочего, что в России нет специальных норм проектирования такого рода объектов. Очевидно, что проблема обеспечения пожарной безопасности зданий носит системный характер и не ограничивается устранением отдельных нарушений.

Нам представляется, что оценщики и эксперты также должны внести свой вклад в решение этой сложной задачи и предложить адекватные методы оценки объектов и проектов с учетом их безопасности в соответствии с федеральным законом 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений».

Можно утверждать, что новая стадия развития оценочной деятельности в России началась в 2012 г. Точнее 26 апреля 2012 г., когда на конференции «Судебная строительно-техническая и стоимостная экспертиза объектов недвижимости» в Московском государственном строительном университете представители судебной системы России заявили, что проблему определения стоимости объектов недвижимости будут решать своими методами. А именно, назначением судебной экспертизы.

Пока оценщики «реформировали» НСОД, спорили с регулятором оценочной деятельности и между собой, готовились к квалификационному экзамену и сдавали его, следственный комитет, прокуратура и суды разных инстанций накапливали практический опыт оценки рыночной стоимости, разрешения споров о стоимости и качестве объектов недвижимости. За прошедшие 5 лет судебной системой пройден большой путь в совершенствовании методов оценки, несмотря на ее очевидный консерватизм.

Перечислим основные вехи этого пути:

- I. В судах не ведутся споры об определении базы оценки, не спорят о том, что такое рыночная стоимость. Вопрос о стоимости решается содержательно, по существу. В частности, суды перешли от вопросов соответствия отчета об оценке требованиям законодательства к вопросам о значениях стоимости и об интервале стоимости.
- II. Законодательство не формулирует конкретные требования к судебному эксперту как субъекту экспертной деятельности. Имеет значение только квалификация и профессиональный опыт человека! Стра-

ховки, членство в СРО и даже наличие или отсутствие квалификационного аттестата не имеют для суда решающего значения. Зато имеет значение наличие специальных знаний, научного опыта и квалификации, т.к. заключение эксперта – это исследование, которое выполняется на научно-методической основе. Кроме того, законодательство и судебная практика допускают возможность проведения комиссионной экспертизы.

- III. Судьи демонстрируют профессиональное умение внимательно и заинтересованно слушать доводы сторон. Не только изучать документы, но и слушать живую речь в ходе допроса эксперта. А умение кратко и убедительно писать и говорить совершенно не свойственно большинству оценщиков!
- IV. Суды настроены на поиск компромисса. Мировые соглашения сторон всячески приветствуются! Эксперт, назначенный судом, должен быть объективным и способствовать поиску истины и справедливого решения. У судебного эксперта есть реальная возможность защищать свою экспертизу. В отличие от оценщика, который часто оказывается бесправным перед лицом различного рода проверяющих, часто анонимных.
- V. Судьи на практике реализуют принцип существенности. Они пытаются выявить факторы, существенно влияющие на результат и игнорировать другие. Даже математические ошибки могут быть проигнорированы, если они не искажают реальные результаты и не влияют на ответы эксперта. Можно сказать, что многие судьи реально владеют тем, что оценщики называют анализом чувствительности, но почти никогда не используют на практике.
- VI. Эксперт, назначенный судом, берет на себя личную уголовную ответственность за дачу заведомо ложного заключения. Эксперт имеет кредит доверия суда. В то время как оценщик, как правило, таким доверием не пользуется. Скорее наоборот он априори считается недобросовестным и к тому же плохо обученным. Причем эта позиция поддерживается самим регулятором.

Важно отметить, что то, какую общественную роль играют и могут играть профессиональные оценщики, обсуждается профессиональным сообществом с момента формирования оценочной деятельности 25 лет тому назад [18].

И сейчас высказывается мнение о том, что оценщик не должен интересоваться мнением других специалистов о стоимости объекта оценки. Он, как астроном, должен посмотреть внимательно и увидеть стоимость, которая ни от кого не зависит и формируется РЫНКОМ. Соответственно, и судебный эксперт не должен интересоваться материалами дела и позициями сторон в процессе.

Наше мнение таково, что позиции сторон и формируют начальный интервал стоимости, который в результате экспертизы может быть сужен или смещен в одну или другую сторону. Анализ того, как сформированы границы этого интервала, является ядром судебной экспертизы, помогающей суду сформировать внутреннее убеждение и принять решение. Не исключено, что и позиции сторон процесса могут быть скорректированы под воздействием аргументов, приведенных в заключении эксперта.

Пример 10. Мы полностью согласны с С.А. Смоляком, который пишет, что чем больше методов оценки, тем ниже неопределенность результата. При оспаривании кадастровой стоимости объекта капитального строительства, расположенного в историческом центре Санкт-Петербурга авторы этой статьи использовали 9 методов оценки в рамках трех подходов, причем три из них были представлены интервалами стоимости.

Результаты были «взвешены» методом интегрального согласования [19] с получением результата 264 млн руб., выявлен метод-лидер («Типовой проект») и в качестве стоимости ОКС принят результат его реализации, представленный на диаграмме ниже (299 млн руб.).

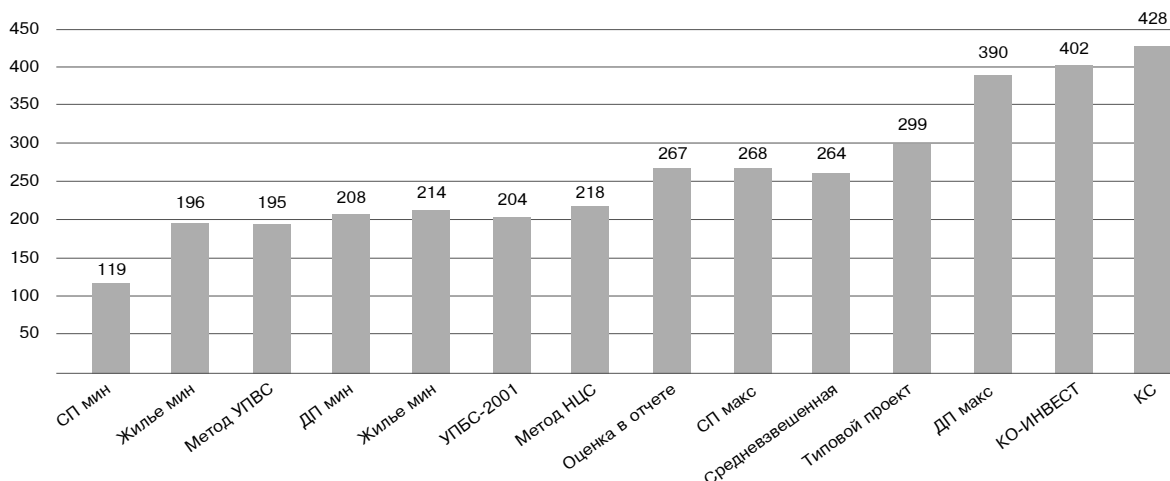
Пример 11. Торгово-развлекательный комплекс в Саратове. Спор о величине кадастровой стоимости. Результаты оценки стоимости сторонами спора – это интервал стоимости, различающийся минимальным и максимальным значениями более, чем в три раза.

Анализ чувствительности стоимости в отчетах об оценке показал, что основные ценообразующие факторы, принятые в расчетах, в частности арендные ставки, отличаются почти в два раза; потери – более, чем в 1,5 раза; коэффициенты капитализации – более чем в 1,5 раза. Чьей стороны аргументы сильнее? Суд вынужден был назначить судебную экспертизу, чтобы помогла разобраться в данной ситуации.

Пример 12. В Ленинградском областном суде спор о стоимости земельного участка свелся к спору о свойствах одного из объектов-аналогов. Судья просит эксперта выяснить в течение 10 минут, как изменится стоимость объекта, если «спорный аналог» удалить из таблицы объектов-аналогов. Выяснилось, что стоимость практически никак не изменится.

Оценщики-практики знают, что такие численные эксперименты не всегда заканчиваются успешно. Особенно, если оценщик осуществляет не интерполяцию, а экстраполяцию стоимости объекта. Удаление одного аналога или изменение его характеристики могут существенно изменить результат оценки. Такие модели стоимости являются неустойчивыми и нуждаются в дополнительном анализе и доработке.

Результаты оценки ОКС, млн руб.



Нам представляется, что важнейшим направлением развития оценки является анализ судебной практики со стороны оценщиков. Он затрудняется тем, что судебная система не позволяет оценщику и эксперту изучать заключения экспертов, анализировать как деятельность судебных экспертов, так и их оценку судами. Выходом является непосредственное участие оценщиков в судебных разбирательствах и получение практики в качестве судебных экспертов.

Таким образом мы считаем, что этап научно-методического развития отечественной оценочной деятельности путем перевода, изучения и внедрения международных стандартов оценки закончился.

Мы должны посмотреть на международные стандарты, как на один из вариантов (сценариев) развития оценочной деятельнос-

ти, с учетом отечественной системы законов, лучших практик оценки и управления, судебных практик, целей и задач развития экономики и общества, а также современных достижений экономической мысли, в том числе с помощью работ нобелевских лауреатов последних лет [20].

В отечественной оценке на сегодня имеется серьезная проблемная ситуация, обусловленная существенным разбросом стоимости в отчетах различных оценщиков для одних и тех же объектов. В связи с этим следует продолжить активные исследования по разработке современной методологии оценки и экспертизы, в частности, уделить серьезное внимание практическим аспектам использования интервалов неопределенности при определении стоимости объектов.

Список литературы

1. **Слуцкий А.А.** Доказательственная вероятность в оценке. Концептуальное понимание природы рыночной стоимости, Бюллетень RWAY, № 237, 2016.
2. **Артеменков А.И.** О теориях оценки справедливой стоимости в профессиональной стоимостной оценке. «Вопросы оценки», № 4, 2017.
3. **Кузнецов Д.Д.** Справедливая стоимость по-русски. Бюллетень RWAY, № 276, март 2018.
4. **Ильин М.О., Лебединский В.И.** Практические рекомендации по определению возможных границ интервала итоговой стоимости. НП «Саморегулируемая организация оценщиков «ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ».
5. **Вовк А.С., Козин П.А., Кузнецов Д.Д., Кривошея В.А.** Обоснование нововведений в стандарте СРО «Ассоциация оценщиков «Сообщество профессионалов оценки» «Об определении рыночной стоимости активов для целей установления стартовой цены открытых торгов». «Вопросы оценки», № 1, 2017.
6. **Козин П.А., Кузнецов Д.Д., Ольшанникова И.С.** Методология оценки: от разброса значений стоимости объектов оценки к интервалам стоимости. // Имущественные отношения в РФ, №10, 2017. – С. 32–44.
7. **Козин П.А.** Проект ФСО «Оценка для торгов (аукционов)». // Материалы Девятой Международной научно-методической конференции 23 ноября 2017 г.: Стоимость собственности: Оценка и управление. М.: Университет СИНЕРГИЯ, 2017. С. 11–14.
8. **Кузнецов Д.Д.** От разброса значений стоимости объектов оценки к интервалам стоимости. // Материалы Девятой Международной научно-методической конференции 23 ноября 2017 г.: Стоимость собственности: Оценка и управление. М.: Университет СИНЕРГИЯ, 2017. С. 36–41.
9. **Озеров Е.С., Пупенцова С.В.** Преодоление недостатков нормативно-методического обеспечения оценочной деятельности. «Вопросы оценки», № 2, 2016.
10. **Смоляк С.А.** Вопросы оценки 3. Учет фактора неопределенности и риска. «Вопросы оценки», № 4, 2015.
11. **Акерлоф Д., Шиллер Р.** Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой. ООО «Юнайтед Пресс», М.: 2010.
12. **Кузнецов Д.Д.** Оценщиков станет меньше, а претензии к оценке останутся. Бюллетень RWAY, № 272, ноябрь 2017.
13. Проект по сбору мнений банков-членов АБСЗ о величине основных рыночных показателей, непосредственно влияющих на рыночную стоимость предметов залора. https://www.nwab.ru/static/single/-rus-common-materials42164_165240/material42164_165518
14. **Гнездилов К.Н., Степанова А.П.** Расчет коэффициента капитализации для торговых объектов недвижимости в Москве по состоянию на первое полугодие 2016 методом рыночной экстракции. Вопросы оценки», № 3, 2016.
15. **Козин П.А., Кузнецов Д.Д.** Качество и стоимость в деятельности оценщика. «Вопросы оценки», № 4(86), 2016.
16. **Талейб Нассим Николас** Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. «КоЛибри», М.: 2011.
17. Стандарт СРО «Ассоциация оценщиков «Сообщество профессионалов оценки» «Об определении рыночной стоимости активов для целей установления стартовой цены открытых торгов», <http://сра-russia.org/upload/file/Standart.pdf>.
18. **Кузнецов Д.Д.** Социальные роли оценщика как участника рынка недвижимости. НЭЖ «Проблемы недвижимости», выпуск 4, 1999.
19. **Криворотов М.М.** Метод интервального согласования результатов стоимостной оценки. «Вопросы оценки», № 1, 2017.
20. **Талер Р.,** Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. Архитектура выбора. «Эксмо», М.: 2018.