



ПОПРОБУЙ ПОСЧИТАТЬ

ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ДОСТОВЕРНУЮ ОЦЕНКУ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА, ПРИМЕНЯЮТ СРАЗУ ТРИ ПОДХОДА К ЕЕ РАСЧЕТУ. В ИДЕАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ ОНИ ДОЛЖНЫ СОВПАСТЬ. В РЕАЛЬНОСТИ ИЗ-ЗА МОЛОДОСТИ РЫНКА ТЦ И НЕДОВЕРЧИВОСТИ КЛИЕНТОВ ОЦЕНКА МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ ЛИШЬ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНЫМ ОРИЕНТИРОМ.



Текст и фото: Александр ПЫПИН



Простейшую оценку рыночной стоимости ТЦ можно провести «на коленке» за одну минуту. Например, если ориентировочно сборы с арендных и прочих платежей составляют в среднем 12 тыс. руб. с квадратного метра арендованной площади в год, а средняя ставка капитализации по рынку для ТЦ составляет 15%, то стоимость 1 кв.м составит 12 000 руб. $*0,85/0,15 = 68\ 000$ руб., где коэффициент 0,85 применен для учета затрат арендодателя на эксплуатацию и содержание комплекса, простаивания площадей и т.п. Однако достоверность и точность такой оценки, сделанной исходя из «средней температуры по больнице», вряд ли удовлетворит конкретного заказчика и его контрагентов. Чтобы оценка была приемлемой и применимой в бизнес-среде, необходимо учесть огромный комплекс информации по ТЦ и его строительству, оценить рыночную ситуацию на рынке торговых площадей, сделать ее анализ и прогноз, произвести расчеты. В итоге процесс оценки ТЦ может занять и несколько ме-

сяцев, потребовать привлечения не только профессиональных оценщиков, но и опытных консультантов. По опыту Максима Марухленко, начальника департамента развития *LEON Building* – компании, выступающей как заказчик оценки, – срок работы оценщиков составляет не более двух месяцев с момента предоплаты и предоставления полной информации.

ПЛАТА ЗА ПРЕСТИЖ

Стоимость оценки также может варьироваться в широких пределах. «Хотя существуют рекомендации Национального совета по оценочной деятельности, каждый оценщик самостоятельно устанавливает стоимость своей работы. Например, в нашей компании стоимость услуги по оценке рыночной стоимости ТЦ площадью до 10 тыс.кв.м при наличии у заказчика всех необходимых документов – не менее 7 тыс. USD при длительности выполнения работ не более 14 дней», – говорит Айдар Гал-

📄 ДОКУМЕНТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ТЦ:

- ▶ Характеризующие земельный участок и права пользования им (кадастровый план, договора аренды, акт разрешенного использования, ДКП и т.д.).
- ▶ Характеризующие здания и права на них (технический паспорт, поэтажный план, экспликация, справка о физическом состоянии здания/сооружения объекта оценки, свидетельства о собственности, ДКП, документы о принадлежности к памятникам архитектуры).
- ▶ Содержащие сведения о наличии обременений (сервитуты, залоги или долговые обязательства, договора аренды, инвестиционные контракты и т.д.).
- ▶ Содержащие данные об имуществе, не являющемся недвижимым, но подлежащем оценке в составе объекта оценки.
- ▶ Проектная документация, исполнительная документация по строительству. О проведении реконструк-
- ции, расширении, модернизации.
- ▶ Акты обследования технического состояния.
- ▶ Справка о балансовой стоимости объекта.
- ▶ Реестр договоров аренды с указанием их существенных условий.
- ▶ Справки о величине годовых операционных расходов по объекту недвижимости и о коммунальных платежах с указанием структуры.
- ▶ Другие документы.

ПО МАТЕРИАЛАМ ФАУЗИИ, ОТДЕЛА ОЦЕНКИ СОБСТВЕННОСТИ



ТЦ «КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ» НА ДЗЕРЖИНСКОГО, г. КРАСНОДАР

ФОРМАЛЬНО СДЕЛАННАЯ ОФИЦИАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ТЦ ПЛОЩАДЬЮ 15-20 ТЫС.КВ.М МОЖЕТ СТОИТЬ ОКОЛО 4 ТЫС. USD.

леев, директор департамента консалтинга и исследований компании «Миэль». В компании *Jones Lang La Salle* оценивают свою работу от 25 до 50 тыс. USD, если объект не слишком большой, готовы уложиться в 3-4 недели. В отличие от клининговых и иных технологических компаний, стоимость оценки ТЦ, услуги интеллектуальной, едва ли не в последнюю очередь зависит от площади объекта. «В целом оценка объекта площадью 100 тыс.кв. м будет стоить несколько больше оценки объекта площадью 50 тыс.кв.м, но повышение стоимости работ по оценке не происходит пропорционально увеличению площади», — рассказывает Полина Кондратенко, руководитель департамента оценки *Colliers International*. По мнению оценщиков, на стоимость их работы влияет целый комплекс факторов: известность компании, загруженность сотрудников текущими заказами, срочность работы, особенности и масштабы объекта оценки, его функционал, имидж заказчика, цели оценки, объем имеющейся у заказчика информации и возможности ее получения, наличие аналогичных работ. «Стоимость зависит и от глубины проработки и необходимой точности расчетов. Формально сделан-

ная официальная оценка ТЦ площадью 15-20 тыс.кв.м будет стоить около 4 тыс. USD. В то время как глубокие исследования такого объекта, проводимые профессиональными оценщиками, стоят от 30 до 70 тыс. USD. Результат в первом случае может отличаться от цены сделки в 2-3 раза, в то время как второй вариант способен дать результат с точностью около 5%», — говорит Илья Фролов, ведущий оценщик-аналитик *Russian Research Group*. Но порой главным для точности оценки является не опыт оценщика, а правильные и адекватные действия самого заказчика. «Необходима максимальная откровенность между владельцем и оценщиком, а предоставляемые данные не должны быть бессистемным списком из имен и цифр», — отмечает Роберт Мэйхью, начальник отдела оценки и инвестиционной стратегии *Jones Lang LaSalle* Россия и СНГ. По опыту ведущего оценщика практики финансового консалтинга «БДО Юникон» Марины Александровой, стоимость оценки рассчитывается исходя из требуемых трудозатрат с учетом стоимости часа работы привлекаемых к работе оценщиков. При этом услуги небольших и специализирующихся на оценке коммерческой недви- ➤



ТК «КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ» НА ДВЕРЖИНСКОГО, г. КРАСНОДАР

ОЦЕНКА МОЖЕТ БЫТЬ ДЕШЕВЛЕ, ЕСЛИ ЯВЛЯЕТСЯ ЧАСТЬЮ БОЛЬШЕГО КОНСАЛТИНГОВОГО ПРОЕКТА.

> жимости компаний могут стоить дешевле, а срок оценки — быть меньше, так как они знают специфику рынка. Роберт Мэйхью обращает внимание на то, что оценка может быть дешевле, если является частью большого консалтингового проекта. Как отмечают эксперты, и при выборе методик расчета стоимости ТЦ, и непосредственно в расчетах необходимо учитывать характерные для ТЦ факторы: сроки арендных отношений, оснащение объекта, тип здания и конструк-

тивные особенности, удобство подъезда, наличие паркинга с достаточным количеством машино-мест, планировку помещений, наличие и уровень известности (бренд) арендаторов, регион и район расположения, развитость и активность рынка в целом и локального субрынка, концепцию. «Оценить грамотность концепции не всегда под силу даже профессиональному оценщику. При оценке ТЦ могут привлекаться маркетологи, концептологи, консультанты по торговой недвижимости», — отмечает Илья Фролов.

При расчетах оценщик должен принимать во внимание и такие параметры ТЦ, как бренд, известность, посещаемость, репутация в глазах покупателей и жителей — так называемые нематериальные активы. При сравнительном подходе эти данные, по мнению Айдара Галева, могут быть учтены в величинах корректировки, а при доходном подходе — при прогнозировании доходности, денежного потока. «Хотя нематериальные активы являются атрибутами оценки бизнеса и не учитываются в полной мере при оценке коммерческой недвижимости, тем не менее такие факторы, как «узнаваемость имени объекта», его популярность будут оказывать положительное влияние на стоимость, так как владелец имеет возможность использовать выгоду от сложившегося имиджа объекта», — размышляет Полина Кондратенко.

Одним из сложнейших этапов оценки является анализ наилучшего и наиболее эффективного использования оцениваемого. «При оценке ТЦ всегда более тщательно подходят к анализу его концепции, путей наилучшего его развития — анализируют тип арендаторов, площади, планировку этажей и прилегающей территории, оцени-

Реклама

ПРИ РАСЧЕТЕ СТОИМОСТИ СРАВНИТЕЛЬНЫМ СПОСОБОМ ИСХОДЯТ ИЗ ТОГО, ЧТО ЦЕННОСТЬ ОДИНАКОВЫХ ОБЪЕКТОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ СХОЖА.



вают интенсивность пешеходных и транспортных потоков вдоль объекта, визуальные качества центра», — рассказывает Илья Фролов. Поскольку вариантов развития ситуации с ТЦ неограниченное количество, вплоть до сноса или перепрофилирования в иной объект недвижимости, при анализе наиболее эффективного использования объекта фантазия оценщика должна быть скована техническим заданием заказчика и сопутствующей документацией.

НОСТРАДАМУС ПО НАЙМУ

Из трех способов расчета рыночной стоимости ТЦ наиболее применимым, весомым и значимым опрошенные эксперты признают так называемый доходный способ. При его расчете стоимость ТЦ оценивается исходя из дохода, который он может принести владельцу за период своей работы. «Потенциальными покупателями ТЦ являются инвесторы, заинтересованные в первую очередь в потоке доходов от объекта, а ТЦ существенно отличаются друг от друга по местоположению, зоне охвата, концепции, и учесть эти моменты в рамках сравнительного подхода довольно сложно, поэтому в большинстве случаев доходный подход будет являться приоритетным», — говорит Полина Кондратенко.

Главной сложностью подхода является необходимость прогнозирования данных по доходности объекта в будущем, порой более чем на 10 лет. И если в Европе такой горизонт прогнозирования привычен, то в России, для которой характерно более сильное колебание показателей, рынок ТЦ молод, многие параметры только формируются, точность прогноза не столь велика. Например, на расхождение прогноза с реальностью могут повлиять и изменения в законодательстве. «Оценка ТЦ, имеющего в своем составе казино, теперь может потребовать больше трудозатрат, т.к. в силу изменения законодательства в сфере игорного бизнеса накладываются определенные ограничения на деятельность казино. Если игорное заведение должно прекратить свою деятельность в силу введения данного закона, оценщику необходимо провести анализ наилучшего использования помещений и осуществлять оценку исходя из нового целесообразного использования этих помещений», — приводит пример Полина Кондратенко. Оценщику надо быть Нострадамусом, чтобы предвидеть подобные изменения на 10 лет вперед. Впрочем, многие покупатели ТЦ понимают значительные риски на российском рынке и компенсируют их высокой доходностью, которая хотя и снижается, но все еще значительно превышает западноевропейский уровень.

Для большей достоверности при доходном способе оценки от владельца ТЦ требуется определенный объем информации коммерческого характера. Если владелец не предоставит данные по договорам аренды, стоимости эксплуатации или предоставит их «как для налоговой инспекции», то оценщик либо даст формальную оценку, ли-

бо — при более ответственном подходе — будет исходить из имеющейся информации в аналогичных объектах. «Для точных расчетов оценщик обязан знать, какие контракты, с какими существенными условиями заключены на объекте. В ходе оценки, если помещение пустует, либо в течение прогнозного периода оценки заканчивается какой-либо из существующих договоров аренды, происходит замена в расчетах доходности контрактной ренты на рыночную. Оценщик делает предположение, какова будет величина арендной ставки по завершении действующего контракта», — рассказывает управляющий партнер «АйБи ГРУПП» Юрий Борисов. Оценщик прогнозирует поток доходов, исходя из перспективной конкурентной ситуации. «Если в ближайшем будущем в конкурентной зоне появится более «концептуальный» ТЦ, то в среднесрочной перспективе нельзя будет рассчитывать на тот денежный поток, который есть на момент оценки», — говорит Илья Фролов.

В ходе расчетов оценщик делает обоснованные допущения не только по поводу ставок аренды по истечении договоров, но и, например, по ставкам капитализации (при

Реклама

vector-m
www.neposeDAlux.ru
Мягкие Детские
ИТРОЗЬЕ КОМНАТЫ
индивидуальное планирование
решения для:
• РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ
• ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ
• ГОСТИНИЦ
(495) 229-53-85

ИТОГОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ЗАВИСИТ ОТ МНОЖЕСТВА СУБЪЕКТИВНЫХ ОЦЕНОК. КАК И СУДЬЯ, ОЦЕНЩИК, РАБОТАЕТ ХОТЯ И ПО ЗАКОНУ И ИНСТРУКЦИЯМ-СТАНДАРТАМ, БУДЬ ОНИ РОССИЙСКИЕ ИЛИ МЕЖДУНАРОДНЫЕ, НО ВСЕ ЖЕ ИСХОДЯ И ИЗ СВОЕГО ВНУТРЕННЕГО УБЕЖДЕНИЯ И ОПЫТА.



➤ расчете методом прямой капитализации) или дисконтирования (при расчете методом дисконтирования денежных потоков). «Для определения ставки капитализации оценщику очень важно проанализировать сравнимые сделки, которые, кстати, в России, уже существуют», — отмечает Юрий Борисов.

СРАВНЕНИЕ УЖА С ЕЖОМ

При расчете стоимости сравнительным способом исходят из того, что ценность одинаковых объектов на свободном рынке одинакова. Стоимость конкретного объекта рассчитывают, сравнивая его с выбранным набором объектов-аналогов и проводя коррекцию в соответствии с ценообразующими факторами.

Например, если объект, с которым сравнивают, лучше расположен, то цена корректируется «вниз», а если у аналога меньше площадь, то «вверх». Поскольку в России единой методики для оценки ТЦ нет, то, как правило, каждый оценщик выбирает свой набор ценообразующих факторов, руководствуется указаниями заказчика или применяет зарубежные методики. Степень коррекции по факторам, не поддающимся числовой оценке, а выраженных в «понятиях» (концепция, дизайн и т.п.), оценщик тоже выбирает сам — исходя из своего опыта и оперируя шкалой «лучше», «хуже», «намного лучше», «намного хуже» и т.п. «Необходимость внесения большого количества субъективных корректировок к величинам цен по имеющимся сделкам зачастую служит осно-

ванием для отказа от использования сравнительного подхода», — отмечает Айдар Галлеев.

Но основная проблема подхода в том, что в российских условиях нет базы даже для субъективного сравнения. Согласно условиям оценки, для сравнения должны браться максимально похожие объекты из того же сегмента рынка. «Если аналоги и объект оценки являются объектами с разных сегментов рынка, возможно существенное искажение величины стоимости», — отмечает Полина Кондратенко. Однако сделки купли-продажи на рынке ТЦ редки. «Даже если бы все сделки, проведенные за последние годы в России, были на 100% прозрачные, этого бы было недостаточно — объем сделок пока очень невелик. Когда число крупных сделок достигнет 50–60 и более в год, как на более развитых рынках, тогда можно будет говорить о пользе сравнительного метода», — отмечает Роберт Мэйхью. Кроме того, данные по тем сделкам, что есть, тщательно скрываются.

В таких условиях Роберт Мэйхью не считает хорошим шагом основывать оценку на «слухах и недомолвках». Но другого выхода у оценщиков сейчас нет, и они, порой руководствуясь интуицией и опытом, вынуждены проводить различные экстраполяции. «В крайнем случае, можно отталкиваться от стоимости предложения, анализировать динамику изменения этой стоимости в открытых источниках и, зная из практики прошедших сделок процент «торга», представить реальные суммы сделок. Но при этом обязательно нужно разбираться с юридической стороной и фи-

➤ ОСНОВНЫЕ ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ДЛЯ ОБЪЕКТОВ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ:

(ПО МАТЕРИАЛАМ ФАУФИИ, ОТДЕЛА ОЦЕНКИ РОСИМУЩЕСТВА).

➤ МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТА:

- интенсивность ближайших потоков и расположение относительно потоков;
- удаленность от центра города и локальных центров влияния;
- расположение относительно основных транспортных магистралей города;
- окружение объекта (район преимущественно жилой застройки; бизнес-зона; промышленная зона);
- социальное и финансовое положение жителей района расположения объекта;
- наличие и влияние конкурирующих объектов;
- доступность объекта для клиентов посредством общественного транспорта;
- доступность для личного транспорта;
- перспективные планы развития квартала, района, города.

➤ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК:

- площадь;
 - оформленные права на земельный участок, разрешенное использование;
 - улучшения, относящиеся к земельному участку (инженерные коммуникации, благоустройство, озеленение, дороги, тротуары, подъездные пути, ограждение, парковка);
 - размер платы за землю (арендная плата или земельный налог);
 - наличие обременений, сервитутов.
- ### ➤ ОБЪЕКТ:
- расположение объекта в здании или отдельно стоящее здание;
 - общая площадь с разбивкой по этажам;
 - потенциально сдаваемая (арендопригодная) площадь;
 - функциональное зонирование;
 - расположение входов и витрин, высота помещений;

- наличие и характеристики места для парковки и подъездных путей и др.;
 - строительная готовность и техническое состояние;
 - год ввода в эксплуатацию, год последнего капремонта, реконструкции;
 - конструктивные решения, материалы конструкций, наружная и внутренняя отделка, элементы междуэтажных сообщений;
 - инженерные сети, обеспеченность техническими мощностями, инженерное оборудование;
 - наличие обременений, сервитутов.
- ### ➤ СПЕЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
- условия договоров аренды;
 - вакантность помещений;
 - оплата коммунальных услуг, расходы по управлению, охране, обслуживанию, текущему ремонту;
 - страхование;
 - наличие и права совладельцев, соинвесторов.

ПРИМЕНЯЯ ЗАТРАТНЫЙ СПОСОБ, ОЦЕНЩИКИ ИСХОДЯТ ИЗ ТОГО, ЧТО ОЦЕНИВАЕМЫЙ ОБЪЕКТ ДОЛЖЕН СТОИТЬ СТОЛЬКО ЖЕ, СКОЛЬКО СТОИТ ПОСТРОЙКА АНАЛОГИЧНОГО НОВОГО ОБЪЕКТА, ВКЛЮЧАЯ ВСЕ РАСХОДЫ — НА СОГЛАСОВАНИЯ, ЗЕМЛЮ, ПОДКЛЮЧЕНИЕ КОММУНИКАЦИЙ.



нансовой схемой сделки. Эти факторы могут иметь весьма существенное влияние на стоимость аналога и вводимые поправки», — отмечает Илья Фролов.

Не упрощает применение сравнительного метода и то, что информация очень быстро устаревает: разумный оценщик вряд ли станет использовать сегодня для сравнительной оценки стоимости объектов данные 2002 г. В таких условиях стоимость ТЦ иногда определяют совсем по-дилетантски — умножают стоимость квадратного метра торговых площадей на ближайшей улице на площадь оцениваемого ТЦ. Это в корне неверно, но порой позволяет получить результат, по достоверности не сильно отличающийся от того, к которому пришли путем долгих расчетов исходя из сомнительных данных.

БЕРЕМ ВЗЯТКИ В РАСЧЕТ

Применяя затратный способ, оценщики исходят из того, что объект должен стоить столько же, сколько стоит постройка аналогичного нового объекта, включая все расходы — на согласования, землю, подключение коммуни-

каций. Иначе покупателю или инвестору в свободных рыночных условиях нет смысла приобретать его — можно построить на эти деньги аналогичный объект и получать с него доход. Однако применимость этого метода в России еще более сложна, чем сравнительного. В расчетах необходимо учесть стоимость земельного участка, а между тем земельный рынок во многих регионах еще только формируется. «Данные для оценки стоимости земельного участка, относящегося к ТЦ, наиболее трудно получить, так как отсутствует рыночный механизм купли-продажи земли», — отмечает Марина Александрова.

Оценщик в ходе работы рассчитывает стоимость строительно-монтажных работ. Для этого используются различные справочники и электронные базы, хотя они не отличаются совершенством. «Недостаточно высокое качество информации, относящейся к строительному рынку, снижает достоверность оценки», — сокрушается Марина Александрова. Ни в одной электронной базе не найдется информации по затратам на социальные нужды, поощрения чиновников различных ведомств на местном и федеральном уровне, затратам на подключение и т.д. >

Реклама

**АРЕНДУЕМ
ТОРГОВЫЕ
ПЛОЩАДИ**

от 150 кв.м.

РИВ ГОШ
парфюмерия и косметика

**ДЛЯ ОТКРЫТИЯ
МАГАЗИНОВ НА
ТЕРРИТОРИИ РОССИИ**

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО:
Сапфиров Евгений
тел. (812) 718 75 75 (доб. 105)
факс (812) 718 75 76
моб. +7 911 938 45 55
e-mail: sapfirov@parfum.spb.ru
www.rivegauche.ru



ПРИ ДОХОДНОМ СПОСОБЕ РАСЧЕТА СТОИМОСТЬ ТЦ ОЦЕНИВАЕТСЯ ИСХОДЯ ИЗ ДОХОДА, КОТОРЫЙ ОН МОЖЕТ ПРИНЕСТИ ВЛАДЕЛЬЦУ ЗА ПЕРИОД СВОЕЙ РАБОТЫ.



ПОРЯДОК ОЦЕНКИ ТЦ

(ПО МАТЕРИАЛАМ ФАЭФИ, ОТДЕЛА ОЦЕНКИ СОСЛУЖИТЕЛЬСТВА).

- ▶ Получение от Заказчика документов, необходимых для оценки объекта.
- ▶ Осмотр объекта оценки, его фотографирование.
- ▶ Анализ предоставленной Заказчиком и собранной об объекте информации.
- ▶ Сбор и анализ рыночной информации, заказ необходимых экспертиз.
- ▶ Анализ наиболее эффективного использования объекта оценки (с учетом юридических, физических, финансовых и иных ограничений, указанных в задании на оценку и документах Заказчика).
- ▶ Определение применимости каждого из трех подходов к оценке, обоснование использования методов оценки в рамках подходов.
- ▶ Определение рыночной стоимости объекта оценки по сравнительному подходу к оценке (если он применим).
- ▶ Определение рыночной стоимости объекта оценки по доходному подходу к оценке (если он применим).
- ▶ Определение рыночной стоимости объекта оценки по затратному подходу к оценке (если он применим).
- ▶ Обобщение результатов определения рыночной стоимости объекта, полученных с использованием трех подходов.
- ▶ Оформление отчета об оценке.

➤ Для таких расчетов оценщик должен быть или гуру в строительстве, или получить эту информацию от самого заказчика оценки. Но большинство заказчиков, даже связав оценщика требованиями конфиденциальности, такие данные давать по понятным причинам не всегда готовы. В результате оценка затратным способом получается с погрешностью плюс-минус километр, причем обычно в сторону минуса. Впрочем, как признается Полина Кон-

дратенко, и на Западе затратный подход к оценке не жалуют. Например, по стандартам *RISC*, он используется исключительно для объектов специального назначения (стадионы, школы, и др.).

БЫЛО У ОЦЕНЩИКА ТРИ ПОДХОДА

Рассчитав стоимость объекта тремя подходами (или обосновав неприменимость части из них), оценщик сравнивает их. «С точки зрения теории все три подхода должны давать одинаковый результат, однако на практике это не всегда возможно, так как существуют проблемы с получением достоверной информации», — считает Михаил Гец, вице-президент по стратегическому развитию компании *Blackwood*. Если результаты, полученные разными подходами, различаются в разы, то это повод задуматься. Для получения итоговой оценки результаты трех подходов усредняются с весовыми коэффициентами. Эти самые коэффициенты составляются на выбор все того же оценщика. «Поскольку ТЦ — объект доходной недвижимости, наиболее значимым индикатором его ценности будет являться приносимый им доход, поэтому существенное влияние на его стоимость окажет результат расчета доходным подходом», — считает Айдар Галлеев. Результаты затратного подхода вносятся в обобщенный результат минимальный вклад, настаивает Полина Кондратенко.

Итоговый результат, как видим, зависит от множества допущений и субъективных оценок. Как и судья, оценщик, тем более в России, работает, хотя и по закону и инструкциям-стандартам, будь они российские или международные, но все же исходя и из своего внутреннего убеждения и опыта. Неудивительно, что результат, как и результат суда, далеко не всегда устраивает все стороны процесса, и жизнь вносит в него свои коррективы. «Оценщики определяют стоимость (высказывают независимое мнение), которая необязательно станет ценой сделки, но будет служить ориентиром и предметом торга. Кроме того, между сторонами сделки существует большое количество нерыночных влияний, которые тоже могут определять итоговую цену», — резюмирует Айдар Галлеев. **М**

