

# ИЗМЕНЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ПРОДАЖ ОАО «РАД» В 2014–2015 гг.

Ирина Ольшанникова,  
заместитель генерального директора по стратегическому  
и региональному развитию ОАО «Российский аукционный дом»

## От чего зависит эффективность продажи?



## Причины несостоявшихся торгов:

- завышенная цена. В настоящий момент еще многие собственники пытаются продавать активы по ценам, которые были актуальны год назад. Такие активы продаются в основном только после снижения цены;
- неликвидность актива (актив не сформирован, сложнопродаваемый актив);
- отсутствие спроса на активы в связи с экономической ситуацией, в том числе из-за отсутствия возможности привлечения заемных средств;
- рост предложения активов на рынке.

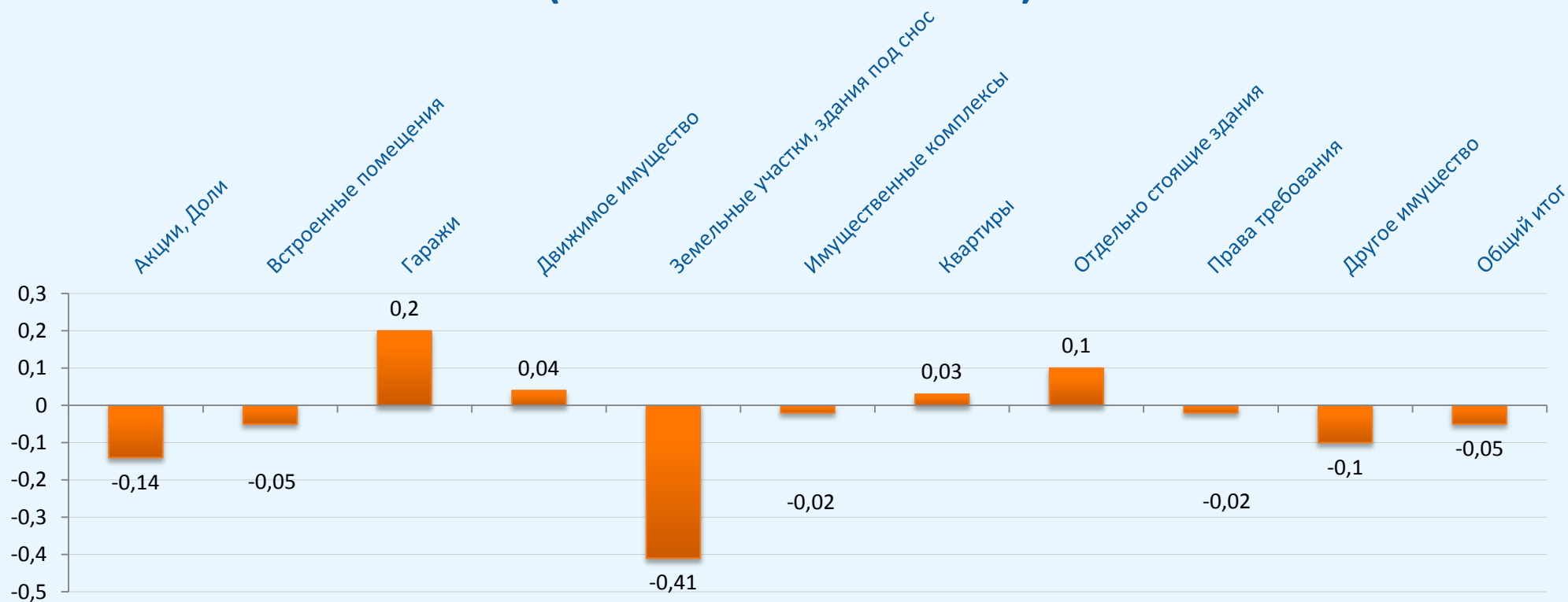
## Торги ОАО «РАД»

	2014	2015	Отклонение в 2015 по сравнению с 2014
Английский	75%	63%	-12%
Голландский	22%	24%	+2%
Публичное предложение	1%	12%	+11%
Без торгов	2%	1%	-1%
Общий итог	100%	100%	

**РОСТ ТОРГОВ НА ПОНИЖЕНИЕ В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ ОАО «РАД»**

## Коэффициенты превышения

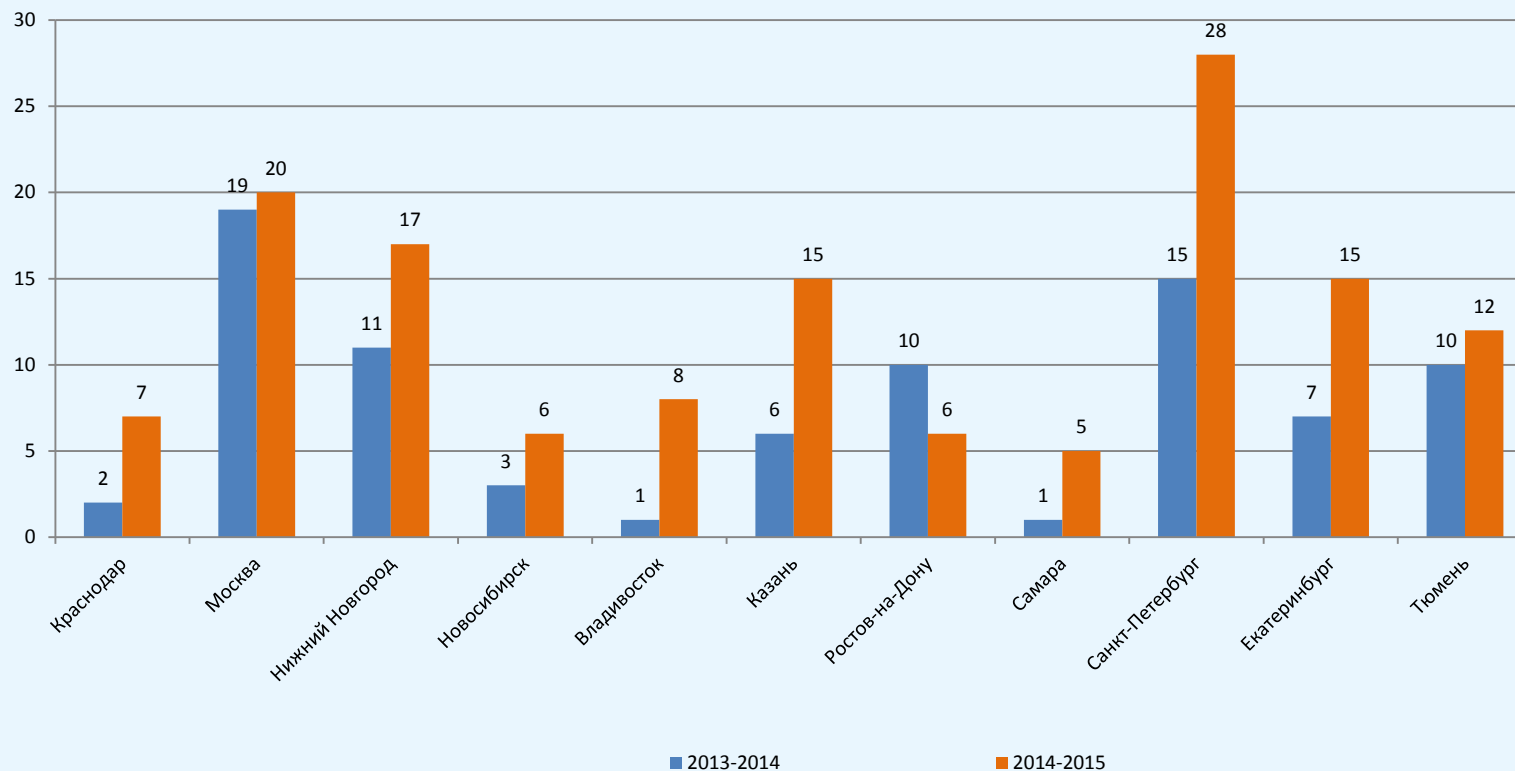
### Динамика коэффициентов превышения на торгах (сравнение 2014–2015 гг.)



«РАД» провел 332 состоявшихся аукциона на повышение в 2014 году и 275 состоявшихся аукционов на повышение в 2015 году.

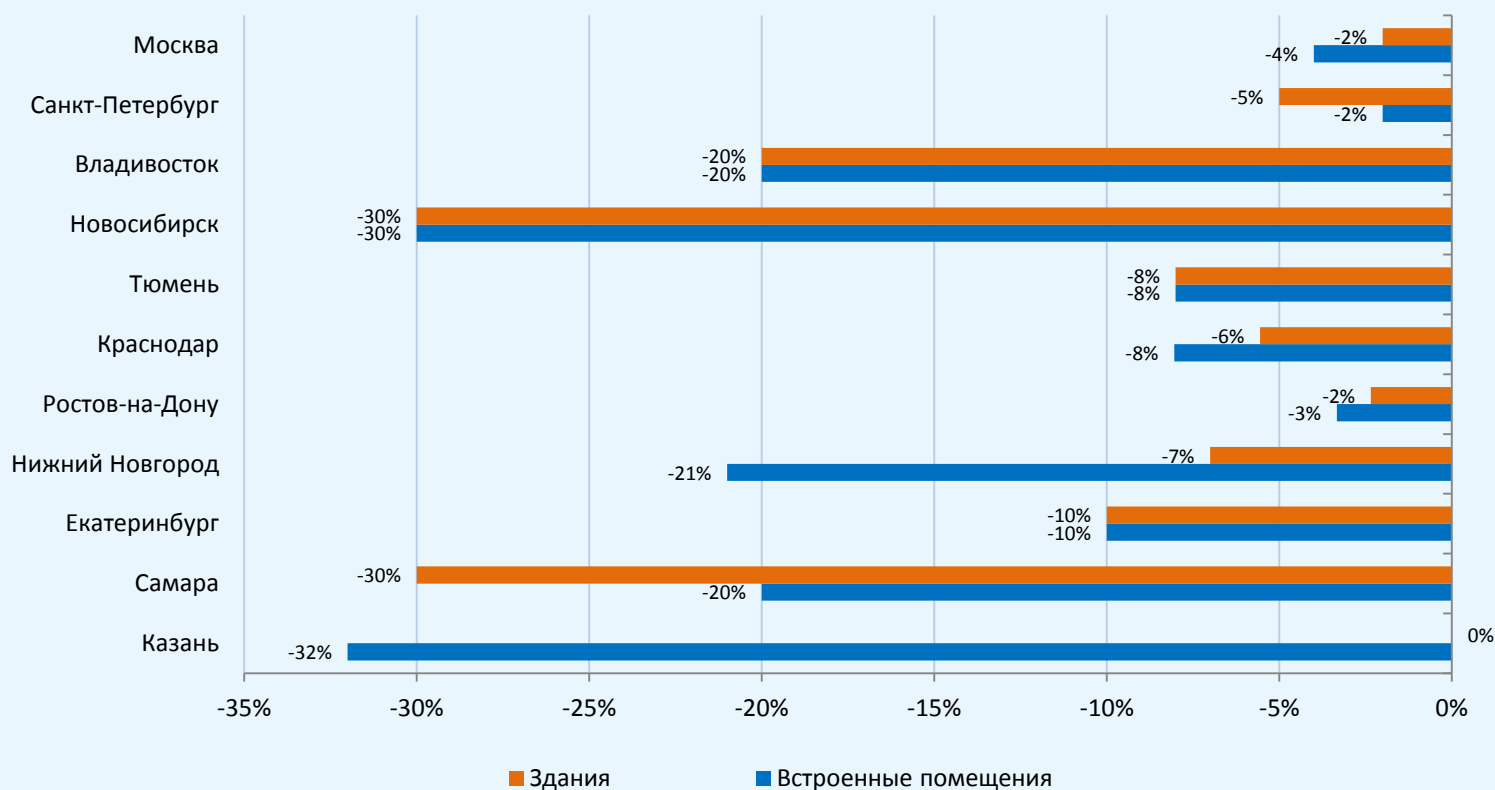
## Практика продаж ОАО «РАД»

Динамика сделок по продаже коммерческой недвижимости и земельных участков (включая имущественные комплексы), шт.



# Практика продаж ОАО «РАД»

## ДИНАМИКА СРЕДНИХ ЦЕН НА ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ, ПРОДАННЫЕ ОАО «РАД» ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД



## Средние сроки экспозиции

Актив	Размер	Площадь	Срок экспозиции (месяц)
Встроенные помещения	Крупные	более 500 кв. м	9
	Средние	151–500 кв. м	5
	Небольшие	до 150 кв. м	3
Здания	Крупные	более 3 000 кв. м	10
	Средние	1 001–3 000 кв. м	5
	Небольшие	до 1 000 кв. м	3
Земельные участки	Крупные	более 15 га	11
	Средние	1,1–15 га	6
	Небольшие	до 1 га	3
Квартиры	Крупные	более 100 кв. м	8
	Средние	50–100 кв. м	4
	Небольшие	до 50 кв. м	3

**НЕОБХОДИМО УЧИТЫВАТЬ, ЧТО ПРОДАЖА АКТИВА СОСТОИТСЯ ЧЕРЕЗ  
КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ**



## Аукционы – инструмент определения справедливой цены



Тренд года – увеличение объема голландских аукционов (торгов на понижение цены).



Большая часть активов в процедуре банкротства реализуется на торгах посредством публичного предложения.



Основной объем торгов при приватизации государственного имущества – продажа посредством публичного предложения по цене отсечения (50% от начальной цены).

## Оценка – ключевой фактор при продаже актива

- ✓ Необходимость глубокого анализа рынка, использования при проведении оценки результатов торгов (в том числе несостоявшихся).
- ✓ Наличие в стандартах оценки понятия «диапазон рыночной стоимости» – возможность объяснить собственнику, что цена продажи может варьироваться.
- ✓ Сложность проведения торгов на повышение при принятии в качестве начальной цены аукциона рыночной стоимости.

## Предложения к оценочному сообществу



При определении стоимости объекта сравнительным подходом использовать результаты аукционов, в том числе несостоявшихся. Учитывать, что большой объем имущества продается на голландских аукционах по цене отсечения 50%.



Оценивать активы по нижней границе рыночного диапазона с учетом необходимости продажи этих активов на открытом рынке.

## Совместные законодательные инициативы



В случаях, когда законодательством в качестве способа продажи предусмотрены торги, установить порядок определения начальной цены торгов с возможностью дисконта от рыночной стоимости, определенной в отчете об оценке.



Разработка стандартов и методических рекомендаций, которые помогут установить правила оценки при проведении торгов.

Специалистам (экспертам) всех крупных СРО оценщиков предлагаем продвигать законодательные инициативы при работе в различных комиссиях и комитетах Минэкономразвития, Госдумы, Росимущества.

## Научно-практическое исследование «Скидки на торг 2014-2015 - новые принципы».

- **Цель исследования:** выработать обоснованную систему скидок/дисконтов к первоначальной цене имущества, выставляемого для продажи.
- **Определить критерии ликвидности** имущества и сроки экспозиции активов по видам имущества.

# Научно-практическое исследование «Скидки на торг 2014-2015 - новые принципы».

Вопросы, затрагиваемые в исследовании.

- I. **Сравнительный анализ** и сопоставление методических материалов, предлагаемых оценщикам для определения скидки на торг. Выводы о применимости всех справочных и информационных источников, используемых оценщиками, для определения скидки на торг (уторговывание). Практика обоснования скидок оценщиками из экспертиз СРО.
- II. **Анализ сделок**, которые РАД провёл в 2014 и 2015 г.г.
- III. **Срок экспозиции**: от чего зависит срок экспозиции (срок продажи актива от даты выставления до даты сделки).

# Научно-практическое исследование «Скидки на торг 2014-2015 - новые принципы».

## Результаты исследования.

- 1. Анализ применимости** всех справочных и информационных источников, используемых оценщиками, для определения скидки на торг (уторговывание) в условиях падающего рынка 2014-2015 года.
- 2. Предложение новой системы применения скидок на торг** в реалиях 2014-2015 г.г.

Исследование ожидается к публикации в январе 2016 года.

## ОАО «РАД» – эффективные продажи на классических и электронных торгах

# 137,2 млрд руб.

### Объем сделок по направлениям работы:

- государственное имущество – **57,4 млрд руб.;**
- непрофильное имущество – **33,0 млрд руб.;**
- проблемное имущество – **46,8 млрд руб.**

Проведено более 10 000 торгов по продаже имущества, продано более 6 000 объектов.

Из них торгов по продаже банковского имущества – более 2 000.

Электронная площадка по продаже имущества банкротов – более 48 000 торгов на сумму 445,8 млрд рублей.



**Ирина Ольшанникова**  
заместитель генерального директора  
по стратегическому и региональному развитию  
**(812) 777 57 57**  
[consulting@auction-house.ru](mailto:consulting@auction-house.ru)

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**