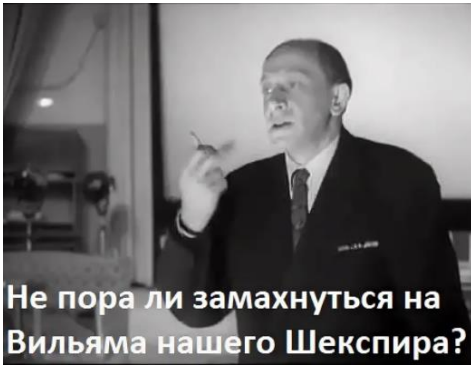


РЫНОЧНАЯ ЭКСТРАКЦИЯ СКИДКИ НА ТОРГ

*СЛУЦКИЙ А. А.,
к.т.н., зам. председателя комитета Союза СОО
по научно-методическим вопросам оценочной деятельности*



Нет, к сожалению, аналитических способов определения корректировки на «торг».

Как правило, эту информацию получают путем опроса мнений участников рынка недвижимости и статистической обработки этих мнений.¹

Введение

Скидка на торг – наиболее характерная и отличительная особенность оценки рыночной стоимости в существующих российских институциональных реалиях.

Если в развитых оценочных традициях (европейской и американской) оценка производится строго на основании цен состоявшихся сделок с объектами – аналогами для объекта оценки, то в силу информационной закрытости российского рынка недвижимости, поддерживаемой государством, в России оценка рыночной стоимости основывается на ценах, по которым продавцы выставляют свои объекты на рынок.

При этом для перехода к расчётной базе цен сделок применяется скидка на торг. Здесь мы умышленно используем слово «скидка», отделяя его от слова «корректировка», которое в развитых системах оценки соответствует различиям объектов – аналогов и объекта оценки по некоторым ценообразующим параметрам (характеристикам). Преобразование же цены предложения в цену сделки к этим различиям очевидно не имеет никакого отношения.

Тем не менее, несмотря на очевидную важность корректного определения скидки на торг для практики именно российской оценки, фактически методология этого процесса находится на уровне «ниже плинтуса», а её уровень определяется словами, приведёнными в эпиграфе.

Однако, при всей своей очевидной простоте, это заявление является не менее очевидно не верным, ложным. При этом оно полностью отражает текущий тренд развития оценки в России – «Не как правильно, а как проще».

Последнее же полностью выхолащивает и практически выхолостило основную предпосылку оценки рыночной стоимости во всём мире – безусловная ориентация не рыночные данные – что и имеет следствием полную (или практически полную)

¹ Бакулина А.А., Тазихина Т.В., Федотова М.А., Грибовский С.В., Волович Н.В., Перевозчиков С.Ю. (2017), Оценка недвижимости. Учебник, Москва: КноРус, https://bstudy.net/648104/ekonomika/korrektirovka_torg

утрату доверия к профессии оценки со стороны потребителей и органов государственной власти.

Поскольку нам представляется, что сложившаяся ситуация всё же может быть исправлена, далее мы приводим уместные с нашей точки зрения методы рыночной экстракции скидки на торг, а также практические результаты их применения.

Торг – психологическое явление

Представляется, что определение торга, как психологического поведенческого феномена не требует особых доказательств в силу очевидности.

Рекомендация торговаться содержится во многих «самоучителях» бизнеса и вообще правильного поведения в разнообразных жизненных ситуациях.

Например, известный психолог Дейл Карнеги в книге «Сделай первый шаг к миллиону!» даёт абсолютно конкретный совет «Торгуйся всюду, где это возможно. Ты увидишь, что со временем это принесет тебе ощутимую пользу»². Более конкретно:

- «сбивай цену сразу в два раза и следи за реакцией продавца»;
- «скажи продавцу, что в другом месте видел такой же товар дешевле»;
- «видя неуступчивость продавца, притворись, что уходишь».

Ещё один пример от «Финансового гения»: «Во многих странах торг вообще признан обязательной процедурой на рынке³, своего рода игрой между покупателем и продавцом, в которой каждый заинтересован победить. ... При крупных покупках торговаться обязательно. Чем дороже стоимость товара или услуги - тем важнее торговаться при покупке. Скидка будет обязательно, вопрос в ее размере»⁴.

Этим, в частности, обусловлены рекомендации покупателям не ограничиваться изучением объектов, цены которых входят в бюджетное ограничение на покупку, а обязательно рассматривать для покупки объекты, цены которых превышают бюджетное ограничение.

Вследствие этого со стороны продавца в сделке можно выделить две цены⁵:

1. «интерес» – начальная, максимальная цена, которую продавец хочет получить в принципе, и которую он открыто обозначает;
2. «позиция» - минимальная цена, по которой он всё ещё готов продать, и которую кроме него не знает никто.

Соответственно, природа торга, который ведут продавец и покупатель в рыночных сделках, как явления (как такового) имеет исключительно психологическую природу и не связана с экономическими факторами.

Это позволяет в некотором приближении заключить, что торг будет иметь место всегда и во всех сделках вне зависимости от объекта торга, его цены и прочих факторов, сопровождающих сделку, включая вынужденный характер продавца и даже покупателя.

Например, покупатель будет торговаться и тогда, когда цена объекта установлена на уровне 100 усл. ед., и тогда, когда цена этого же объекта будет снижена и

² Цитируется по: Правила хорошего торга, Коммерсантъ Деньги, №41, 22.10.2002, <https://www.kommersant.ru/doc/346927>

³ Представляется, что это бездоказательное заявление. Но «финансовым гениям» это простительно, как и многое другое.

⁴ Как правильно торговаться? Финансовый гений, 02.03.2018, <https://zen.yandex.ru/media/fingeniy/kak-pravilno-torgovatsia-5ac1b5ec0422b428e16ca606>

⁵ Правила хорошего торга, <https://rs63.ru/archives/55/8048/>

установлена на уровне 70 усл. ед. Кроме того, покупатель будет торговаться даже в том случае, когда он чрезвычайно заинтересован именно в некотором конкретном объекте.

Торг и завышенная оценка

Переходя к практическим аспектам использования скидки на торг в оценке рыночной стоимости, следует чётко разделить две причины завышения цены продавцами ⁶.

Первая - объекты ошибочно оценены продавцами выше рыночно приемлемого уровня. При этом переоцененность связана не с тем, что в цену закладывался торг, а именно с завышенной оценкой стоимости объекта продавцом. Если исключить намеренное завышение цены по причине скрытого нежелания продавать, то можно выделить следующие причины ошибочного завышения цены продавцом

- не до конца понятный продавцам уровень цен по причине
 - не стабильности рыночных цен (например, в период кризиса и/или после него);
 - низкой активности локального рынка, вследствие которой рыночный уровень уверенно определить невозможно, по крайней мере, без привлечения профессиональных консультантов;
 - не качественного консультирования.
- ценообразование по принципу «цена покупки плюс ещё сколько ни будь», то есть продавец категорически не хочет продавать без прибыли относительно цены покупки.
- необходимости получения конкретной суммы, например, для погашения кредита.

Вторая – собственно незначительное завышение цены для торга. В целом речь, может идти

- как о подходе «я прибавлю к своей цене столько-то, так как покупатель все равно будет торговаться»,
- так и о подходе «я знаю, что мой объект стоит от такой-то суммы до такой-то, поэтому назначу цену по максимальной планке или ближе к ней и, если покупатель будет торговаться, немного уступлю ему».

Необходимо выделить ещё один аспект, который может приводить (и фактически приводит) к завышению цены продавца, а именно – не учёт проблем юридического, конструкционного и экономического характера, связанных с объектом недвижимости, а именно:

- не прозрачные, не до конца оформленные права,
- конфликты между владельцами,
- несоответствие функционального назначения, разрешительной документации,
- неудачное расположение,
- неудачные планировочные решения, неудачная локация,
- не ясные перспективы начал и завершения строительства, заполнения арендаторами и т.п.

Отметим, что указанные причины не являются следствием дистрессового характера объектов, т.е. попытки их продажи не вызваны давлением кредиторов. Тем не

⁶ Искусство торговаться: как убедить продавца квартиры снизить цену, РБК, 30.01.2017, <https://realty.rbc.ru/news/588eebe59a794708137f8e6d>

менее, по данным участников рынка, не учёт указанных особенностей может приводить к завышению цены продавца на 15 – 30% ^{7, 8}.

Таким образом, для получения достоверного результата оценки рыночной стоимости по ценам предложений требует уверенности в том, что скидка на торг применяется не к ценам, изначально неадекватно завышенным продавцами.

Существенно, что в настоящее время этот, казалось бы, очевидный факт полностью игнорируется в текущей практике оценки в России, приводя к очевидным негативным последствиям.

Место скидки на торг в базе оценки по ценам предложения на продажу

Основываясь на приведённых представлениях, необходимо выделить два аспекта снижения цены продавца - Цпр - при которых достигается рыночная цена - РЦ:

1. скидка, снижающая цену с целью исправления изначально завышенной по причине неверной оценки цены – Ск.иц;
2. собственно скидка на торг – Ск.торг

Таким образом, можно записать следующее математическое выражение для рыночной цены в относительном виде

$$РЦ = Цпр \times (1 - Ск.иц) \times (1 - Ск.торг)$$

При этом, если Ск.торг имеет место всегда или практически всегда (т.е. очень вероятно), то Ск.иц имеет место не всегда и вполне может быть равна нулю.

Априори обоснованно определить или оценить, в каком проценте случаев имеет место Ск.иц = 0, невозможно. Однако, в качестве предположения можно использовать то утверждение, что это условие выполняется, по крайней мере, для большинства объектов, представленных на рынке.

Именно на этом и основывается сама идея оценки рыночной стоимости на базе цен предложения: «Идея использования цен предложений в качестве основы для расчета стоимости базируется на разумности продавца или покупателя, размещающего информацию в СМИ о желании продать или купить объект недвижимости. Эта разумность основана на том, что размещение объявления по далекой от рынка цене — пустая трата времени и издержек, связанных с размещением оферты» ⁹.

Соответственно, выявление объектов – аналогов, у которых имеет место Ск.иц > 0, становится задачей этапа анализа рынка в сегменте, к которому принадлежит объект оценки, в месте его нахождения. При этом объекты с наибольшими удельными ценами подлежат исключению из объектов – аналогов, используемых непосредственно в оценке.

Однако, необходимо особо отметить, что вполне реальной является и ситуация, при которой Ск.иц < 0, т.е. цена продавца меньше рыночной, объект намеренно недооценен продавцом. Это очевидно может быть связано с вынужденным

⁷ Knight Frank (2020), Инвесторы соскучились по скидкам, CRE 09.06.2020, <https://cre.ru/analytics/80488?fbclid=IwAR2bArEOnyGzst-UVFqbGBL3Dyfxl-4RuYZxplNKGQy7Iy0rulErvgsM4GU>

⁸ Инвестиционный вектор: как заработать на «проблемной» недвижимости, РБК, 25.12.2020, https://realty.rbc.ru/news/5fe4d1ad9a79478f0a42c9eb?fbclid=IwAR3KM9uFKASb2e-u5eiBHt1LzY0SRWSycEeQ2hYCx001ubsEXTw1_8VPFfc

⁹ Бакулина А.А., Тазихина Т.В., Федотова М.А., Грибовский С.В., Волович Н.В., Перевозчиков С.Ю. (2017), Оценка недвижимости. Учебник, Москва: КноРус

положением продавца и желанием продать объект побыстрее. В этом случае выражение для рыночной цены запишется в виде:

$$PЦ = Цпр \times (1 + Ск.иц) \times (1 - Ск.торг)$$

Однако, поскольку обоснование $Ск.иц$ в такой ситуации представляет собой сложную задачу, на практике выявление объектов – аналогов, у которых имеет место $Ск.иц < 0$, также становится задачей этапа анализа рынка в сегменте, к которому принадлежит объект оценки, в месте его нахождения. При этом объекты с наименьшими удельными ценами подлежат исключению из объектов – аналогов, используемых непосредственно в оценке.

В результате, получаем простое и понятное вербальное обоснование того обстоятельства, что при прочих равных наилучшей оценкой рыночной стоимости является оценка именно по срединным (средним и т.п.) – не наибольшим и не наименьшим – значениям удельных цен предложения объектов на продажу, к которым и следует применять рыночно обоснованную $Ск.торг$, а так же все иные требуемые корректировки.

Иной подход, основанный на оценке с использованием наибольших или наименьших удельных цен, не имеющей специального убедительного обоснования¹⁰, следует расценивать как стремление соответственно к целенаправленному завышению или занижению рыночной стоимости.

Напротив, использование в оценке срединных (средних и т.п.) значений удельных цен предложения на продажу, по нашему мнению, специального обоснования не требует.

Отметим, что, как правило, наибольшие и наименьшие цены не являются доминирующими на любом рынке, что становится ясным после качественного анализа рынка. Как правило, такие цены характерны для объектов, именуемых «выбросы» (т.е. объекты, имеющие не типичное ценообразование), а соответственно не формирующих то, что определяется как «рыночная цена» или «рыночная стоимость». Соответственно, использование в оценке таких объектов очевидно приводит к искажению величины рыночной стоимости, что, собственно, и является целью подобных манипуляций.

Методика экстракции скидки на торг из рыночных данных

Для определения скидки на торг – $Ск.торг$ – очевидно требуются

- цена, которую изначально хотел получить продавец - $Цпр$,
- цена, по которой совершилась сделка – $Цсд$

При этом очевидно, что $Цпр > Цсд$.

Корректировка на торг при этом определяется в относительных единицах следующим образом

$$Ск.торг = (Цпр - Цсд) : Цпр = 1 - Цсд : Цпр$$

Основываясь на собственном опыте, можно выделить следующие источники информации для определения цен продавцов и сделок:

1. Источники определения цен продавца

¹⁰ Таковым, например, может являться обоснование разницы в удельных ценах разницей в объективных физических или локационных характеристиках объектов, представленных на рынке.

- 1.1. статьи, содержащие информацию, полученную от непосредственных участников сделки или близких к ним / ней лиц,
- 1.2. объявления о продаже, опубликованные в общеизвестных источниках информации (агрегаторы ценовой информации, сайты брокеров и пр.)¹¹,
- 1.3. анализ цен предложения близких аналогов, не вызывающих сомнения,
- 1.4. начальные цены голландских аукционов,

2. Источники информации о ценах сделок

- 2.1. статьи, содержащие информацию, полученную от непосредственных участников сделки или близких к ним / ней лиц,
- 2.2. цены состоявшихся аукционов (на повышение или голландских),

Итого теоретически возможны 8 методов, образуемых комбинациями источников получения информации о соответствующих ценах сделок.

Эти методы классифицированы в ниже представленной таблице.

Источники информации о ценах продавцов и ценах сделок и классификация методов рыночной экстракции скидок на торг

1. Источники определения цен продавца	2. Источники информации о ценах сделок	
	2.1. статьи, содержащие информацию, полученную от непосредственных участников сделки или близких к ним / ней лиц	2.2. цены состоявшихся аукционов (на повышение или голландских) или публичных предложений
1.1. статьи, содержащие информацию, полученную от непосредственных участников сделки или близких к ним / ней лиц	1.1. / 2.1.	1.1. / 2.2.
1.2. объявления о продаже, опубликованные в общеизвестных источниках информации (агрегаторы, сайты брокеров и пр.)	1.2. / 2.1.	1.2. / 2.2.
1.3. анализ цен предложения близких аналогов, не вызывающих сомнения	1.3. / 2.1.	1.3. / 2.2.
1.4. начальные цены не состоявшихся аукционов на повышение, голландских аукционов и публичных предложений	1.4. / 2.1.	1.4. / 2.2.

Примечание. Серым выделены методы, практически использованные для определения скидки на торг (см. результаты ниже). Чёрным выделены методы, практического смысла не имеющие.

Для кодификации методов использован простой принцип – первые две цифры указывают на источник информации о цене продавца, а вторые две цифры, указанные через дробь – на источник информации о цене сделки.

¹¹ Принципиально, что предложение на продажу сделано максимально принятым на рынке способом

Необходимо отметить, что методы 1.4./2.1. и 1.3./2.2. смысла для практики не имеет, поскольку и начальные цены и цены сделок на аукционах являются публичной информацией, не требующей её получения у сторон сделки или близких к ней лиц, а так же использования анализа цен предложений близких аналогов.

Таким образом, фактически в распоряжении остаются шесть методов, что позволяет оптимистически оценивать перспективы решения стоящей задачи.

Отдельно стоит отметить, что, в принципе, информацию о ценах продавцов и состоявшихся сделок можно получить и минуя публичные источники информации, прямо от сторон сделок или близких к ним лиц. Таковыми источниками информации, очевидно, являются в числе прочих риелторы, банки и иные ипотечные кредиторы. В частности, М.Б. Ласкин ¹² обработал результаты 294 сделок с квартирами вторичного рынка в Санкт – Петербурге, полученные им от одной из риелторских компаний частным образом.

Однако, принятие такой информации во внимание требует исключение частного характера её получения для обеспечения достоверности.

В частности, если получение и обработка такой информации частными лицами и отдельными компаниями достоверность восприятия такой информации не обеспечивает. Однако, достоверность такой информации может быть обеспечена путём проведения специальных исследований в рамках целевых исследовательских программ, осуществляемых СРО оценщиков или Союза СОО, гарантирующих источниками информации требуемый им уровень конфиденциальности.

Тем не менее, пока этот путь по разным причинам не достигим.

«Реальный торг» и «Ликвидационная скидка». Подход экс анте

Данные участников рынка свидетельствуют о том, что то, что можно определить, как «реальный торг» укладывается в пределы 20 – 30% от цены, заявленной продавцом. В частности:

- на загородном рынке дисконты, превышающие 30%, характерны для поселков со «стоящими» продажами и отражают не рыночный, а вынужденный характер продаж ¹³;
- на рынке жилых новостроек скидки, превышающие 20% должны дать повод задуматься о финансовой состоятельности застройщика ¹⁴;
- на рынке вторичного жилья размер «накидки» продавцов и их готовность уступать по цене может достигать 20 - 25% ¹⁵.

Наши данные по размерам снижения цены в ходе голландских аукционов Русского Аукционного Дома (РАД), определяемого в условиях торгов соглашением продавца

¹² Ласкин М.Б. (2018), Определение скидки на торг по рыночным данным и кадастровой стоимости, Бизнес – информатика, № 3(45), <https://cyberleninka.ru/article/n/opredelenie-skidki-na-torg-po-rynochnym-dannym-i-kadastrovoy-stoimosti>

¹³ Слуцкий А.А., Слуцкая И.А. (2020), Скидки на торг для объектов загородной недвижимости 1 кв. 2020, Теория методология и практика оценки, 29.04.2020, <http://tmpo.su/sluckij-a-a-sluckaya-i-a-skidki-na-torg-dlya-obektov-zagorodnojnedvizhimosti-1-kv-2020/>

¹⁴ Как не купить долгострой: главные признаки проблемного застройщика, РБК, 22.10.2020, https://realty.rbc.ru/news/5fb7f5a19a7947dabfb97ed7?fbclid=IwAR1MBWRIfjBQGjEOu_cxhF5v_EX1qK8Xaom0PMcNNSfJqdXPZTAJkQ8AUhE

¹⁵ Размер торга при покупке квартиры, Журнал ЦИАН, 02.08.2017, <https://mytishchi.cian.ru/forum-rieltorov-razmer-torga-pri-pokupke-kvartiry-270949/> Искусство торговаться: как убедить продавца квартиры снизить цену, РБК, 30.01.2017, <https://realty.rbc.ru/news/588eebe59a794708137f8e6d>

и РАД, свидетельствуют о том, что наиболее типичной величиной этого снижения является 25%. Соответственно, наиболее вероятная оценка цены, по которой продавец готов заключить сделку, лежит в пределах минус 25% от начальной цены. Сверх этого продавец в данный момент уступать не согласен.

Соответственно, говоря о скидке на торг Ск.торг, не следует понимать под ней величину, большую 20 – 30% (в среднем 25%).

В случае же, если фактически в сделке выявляется большая скидка на торг или большая готовность продавца уступить на голландском аукционе, это следует рассматривать как готовность продавца продать «во что бы то ни стало», т.е. не типично рыночная мотивация продавца. В частности, аукционы РАД проводятся и с заранее оговоренной возможностью снижения цены до 75% от начальной.

Имеется также ряд данных, в которых фиксируются скидки от начальной цены продавца в пределах 35 – 70%. При этом, проданный актив всегда является явно проблемным, что следует либо из контекста сделки, либо из её параметров.

Например,

1. Пивоваренная компания «Балтика» после нескольких лет безуспешных попыток продать комплекс зданий пивзавода Пикра (Красноярск) за 600 – 700 млн. руб., продала его за 280 млн. руб. компании «Сибверк» (Новосибирск), намеревавшейся осуществить реконцепцию комплекса ¹⁶ - скидка составила 55 – 65%;
2. Компания Дон-строй в ходе продажи проблемного земельного участка на Комсомольском проспекте в Москве, против застройки которого активно выступали местные жители, была вынуждена снизить цену с 900 млн. руб. до 400 – 500 млн. руб., при этом застройка участка в обозримое время после покупки не прогнозировалась ¹⁷ – скидка составила 45 – 55%;
3. Альфа – групп с прямой сделке продала торговый центр «Фили» ИК Активо за 445 млн. руб. ¹⁸ со скидкой около 50%, что следует из доходности приобретения объекта, указанного на сайте покупателя, в два раза превышающей рыночное значение ставки капитализации;
4. АСВ продало штаб – квартиру Центркомбанка в Москве на торгах с одним участником за 490 млн. руб. ¹⁹ после долгих попыток продать объект обычным путём за 762 млн. руб. (цена объявления на Авито.Ру, которое удалось найти после того, как торги состоялись) – скидка составила 38%;
5. ВЭБ продал проблемный отель «Русские сезоны» (Сочи) за 1 700 млн. руб. ²⁰, в то время как цена предложения его на сайте Здание.инфо на момент публикации составляла 3 000 млн. руб. – скидка составила 43%;

¹⁶ «Балтика» продала красноярскую «Пикру». Новый владелец – новосибирская компания, 26.02.2020, КП – Красноярск, <https://www.krsk.kp.ru/online/news/3778284/>, «Пикра» на выживание. Новосибирская компания «Сибверк» выкупила красноярский завод «Балтики», Коммерсантъ (Красноярск) №35, 27.02.2020, https://www.kommersant.ru/doc/4268854?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop

¹⁷ Дон-строй продал участок на Комсомольском проспекте. Новым собственником 0,2 га, где планировалось строительство комплекса апартаментов, стала структура «Алюминий металлург рус», связанная с «Ростехом». CRE, 18.06.2020, https://www.cre.ru/news/80545?fbclid=IwAR1XBqgHkPYhA5PsPGHWquX_i3hCqtBCg6A93Azolqx_U8puiQKwSk9LwJQ

¹⁸ Активо выкупила торговый центр «Фили», CRE, 16.09.2020, <https://cre.ru/news/81379>

¹⁹ В Замоскворечье продали особняк. АСВ продало особняк стоимостью почти 0,5 млрд руб. в Замоскворечье, CRE, 26.08.2020 <https://cre.ru/news/81204>

²⁰ ВЭБ.РФ завершил «Русские сезоны». Отель выкупил бывший топ-менеджер «Газпрома», Газета Коммерсантъ, 21.08.2020, <https://www.kommersant.ru/doc/4500452>

6. АО «Ледовая арена» (60% принадлежит УГМК, 40% — министерству по управлению госимуществом Свердловской области, МУГИСО) в рамках заключения мирового соглашения по делу о банкротстве собственника здания за 240 млн руб. выкупило недостроенное здание гостиницы «Дели» в центре Екатеринбурга. Строительство гостиницы началось в 1995 году, а в 1997 году работы прекратились. Фактически, перспективы достройки гостиницы на дату сделки не понятны. Ранее собственник просил за свое здание 1 млрд руб., позже цена была снижена до 700 млн руб.²¹ - скидка к последней цене продавца составила 66%;
7. Банк «Траст» продал залоговый исторический особняк на Арбате в центре Москвы структурам Riverstretch Trading & Investments²². Особняк имеет статус памятника культуры, что исключает проведение работ, значительно изменяющих его облик. Теоретически объект может быть перестроен под элитное жильё. Сделка состоялась на аукционе на понижение по цене отсечения 165 млн. руб. при начальной цене 497 млн. руб. Таким образом, скидка составила 67%.

В качестве примера попытки обратной сделки – продажи по рыночной стоимости актива, купленного по ликвидационной цене у проблемного продавца – можно привести намерение Riverstretch Trading & Investments (RT&I) - которую связывают с инвесткомпанией «Регион», которую в свою очередь связывают с Роснефтью - продать бывшую овощебазу «Красная Пресня» на северо-западе Москвы²³.

Этот актив достался компании в рамках урегулирования долговых обязательств девелоперской группы «Пересвет», санатором которой выступали Регион и Роснефть. В 2017 году газета «Ведомости» сообщила, что «Регион» выкупил права требования к «Пересвету» на 4,37 млрд руб. По данным «СПАРК-Интерфакс», выручка АО «Красная Пресня» последние пять лет находилась на уровне 1 млрд руб., т.е. актив является вполне доходным, если не сказать более.

RT&I пытается продать актив примерно за 12 млрд руб.

Соответственно, ликвидационный дисконт к рыночной стоимости в данном случае можно уверенно оценить в 0,63 отн. ед.

Приведённые данные позволяют оценить интервал скидки для проблемных активов в 30 – 70%, что может служить ориентиром для определения ликвидационного дисконта.

Особенности использования информации, полученной от непосредственных участников сделки или близких к ним / ней лиц и приведённой в статьях в средствах массовой информации

²¹ Гостиница сменила постояльцев. Бизнесмен Сергей Флеганов продал недострой в центре Екатеринбурга. Коммерсантъ (Екатеринбург) №222, 03.12.2020, https://www.kommersant.ru/doc/4595472?fbclid=IwAR3p3dyco21mjRkr-XcruWigREgagxUafyIsZFXcp288cduf-soE_tWr6PY

²² RT&I поселится на Арбате. Компания может заняться элитным жильем, Газета "Коммерсантъ" №228 от 11.12.2020, <https://www.kommersant.ru/doc/4606208?fbclid=IwAR0ENucYS9fVRaaYbZ5QLW1pmlQjSLsxXG-viDgiCPadjxD-xF96HxmX-c>

²³ Девелопер уходит с рынка. Бывшую овощебазу «Красная Пресня» может купить «Киевская площадь», Газета "Коммерсантъ" №156/П от 31.08.2020, https://www.kommersant.ru/doc/4474171?fbclid=IwAR1wNINlpcEjXVB4hm9aN76Vnk6CHEMjUZ5C6vLxhWo1KqXfET_ouhxpVqE

Вполне возможным возражением против использования такого рода информации является то, что её достоверность является спорной²⁴.

В принципе, к этому возражению следует относиться серьёзно. Однако, оно безусловно справедливо, скорее, в применении к информации об одной отдельно рассматриваемой сделке. При накоплении же данных по ряду сделок (по принципу, чем больше, тем лучше) вполне реально ожидать проявление некоторой статистически значимой тенденции, характеризующейся срединными значениями и ошибками. Это естественным образом повысит достоверность итогового вывода, сделанного по данной выборке.

Кроме того, в отличие от данных, приводимых в многочисленных справочниках «экспертных» корректировок, непонятно как, от кого полученных и кем и как обработанных, и никем не проверенных, данные прессы объективны и независимы, поскольку не имеют изначальной цели дать нужную информацию для получения скидки на торг.

Кроме того, ограничиваться только этими данными и не предлагается. Предлагается собирать данные всеми перечисленными методами, а итоговый вывод делать после обобщения результатов

Особенности использования цен аукционов

К использованию цен аукционов в качестве цены продавца следует относиться с осторожностью.

Например, после не состоявшегося аукциона на повышение, цена последующего аукциона на понижение может быть снижена, что в свою очередь может как отражать, так и не отражать корректировку цены продавца Ск.иц, о которой речь шла выше

Поэтому

- если сделка на аукционе на понижение состоялась по цене, заметно меньшей начальной, за цену продавца следует принимать начальную цену аукциона на понижение - в этом случае размер снижения цены между аукционами следует считать Ск.иц;
- если же сделка на аукционе на понижение состоялась по цене, равной начальной, или очень близкой к ней, за цену продавца следует принимать цену не состоявшегося аукциона на повышение – в этом случае размер снижения цены между аукционами следует считать Ск.торг.

Тем не менее, по нашему мнению, использование цен аукционов для определения Ск.торг в качестве единственного метода не является приемлемым. При определении достоверной корректировки на торг требуется одновременное использование всех практически доступных методов с последующим обобщением полученной информации.

Рыночные данные о скидках на торг²⁵

1. Метод «1.1./2.1.». И цена продавца, и цена сделки получены из сообщений в прессе

²⁴ В частности, такое замечание было высказано Л.А. Лейфером в его выступлении на XXII Конгрессе оценщиков «Реалии оценочной деятельности 2020. Проблемные вопросы и пути их решения»

²⁵ Автор выражает признательность участникам группы АНАЛОГОВ.НЕТ. в Фейсбуке (Р. Габжамилу, Н. Киршиной и др.) за опубликованную ими информацию.

- Компания «Галс-Девелопмент» продала отель «Пекин» (г. Москва) ГК «Жемчужина» за 4,8 млрд руб., хотя первоначальная цена, которую хотел получить продавец составляла 5,7 млрд руб.²⁶ Соответственно, **скидка на торг составила 0,16 отн. ед. или 16%.**
- Компания «Моспромстрой» продала свою штаб-квартиру (г. Москва) компании Vesper за 1,5 млрд руб., хотя первоначальная цена, которую хотел получить продавец, составляла 1,8 млрд руб.²⁷ Соответственно, **скидка на торг составила 0,17 отн. ед. или 17%.**
- X5 Retail Group продала ТРЦ «Миля» (г. Москва) ИК «Ритейл Парк 2» за 2,5 млрд руб., хотя первоначальная цена, которую хотел получить продавец, составляла 3,0 млрд. руб.²⁸ Соответственно, **скидка на торг составила 0,17 отн. ед. или 17%²⁹.**
- Финский застройщик YIT продал два земельных участка (г. Москва) под многоэтажное жилищное строительство компании VSN Invest за 1,5 млрд. руб., хотя первоначальная цена, которую хотел получить продавец, составляла 2,0 млрд. руб.³⁰ Соответственно, **скидка на торг составила 0,25 отн. ед. или 25%.**
- Компания Anadolu Efes продала комплекс недвижимости завода Efes (г. Москва) компании IXcellerate 2,7 млрд. руб., хотя первоначальная цена, которую хотел получить продавец, составляла 3,2 млрд. руб.³¹ Соответственно, **скидка на торг составила 0,16 отн. ед. или 16%.**

2. Метод «1.2./2.2.». Цена продавца получена из объявления о продаже, опубликованного в общеизвестных источниках информации (агрегаторы, сайты брокеров и пр.), а цена сделки представляет собой цену состоявшихся аукционов

²⁶ На гостиницу «Пекин» в Москве нашелся покупатель, РБК, 28.01.2020, https://www.rbc.ru/business/28/01/2020/5e2ff2299a7947a1836c1372?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews&fbclid=IwAR1rUI7YOrFJnSROGyeVnjU7HeXXAtCxi2uvBcOI0v3TP_NYPmbUd7Dd8Qc

²⁷ «Моспромстрой» съезжает из офиса. Компания Михаила Гуцериева продает штаб-квартиру в Москве, Газета "Коммерсантъ" №140 от 07.08.2020, https://www.kommersant.ru/doc/4443699?fbclid=IwAR3t3xewkTOVDSNflbvIPhy_j8x9929hA-UiEIm13zBUjxTHZVnvEpW0bZ4

²⁸ На рынке торговой недвижимости Москвы заключили крупную сделку, Строительная газета, 17.08.2020, <https://www.stroygaz.ru/news/item/na-rynke-torgovoy-nedvizhimosti-moskvy-zaklyuchili-kрупную-sделку->

[/?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&fbclid=IwAR1vj9TrEmcw1yCl4rfWNPqwGzSM-uK5g4gZPEb1pZYyitjPQ1weNGv_Iow](https://www.kommersant.ru/doc/4457561), Торгцентры пошли по рукам. Сделки по их продаже возобновились, Газета "Коммерсантъ" №146/П от 17.08.2020, <https://www.kommersant.ru/doc/4457561>

²⁹ По неофициальной информации лица, непосредственно имеющего информацию о сделке, скидки вообще не было (0%)

³⁰ YIT не удержался в Москве. Компания избавляется от своих площадок, Газета "Коммерсантъ" №144 от 13.08.2020, <https://www.kommersant.ru/doc/4451154>

³¹ Структура Гордеева превратит завод Efes в городские склады «Платформа» может купить здание завода Efes в Москве на ул. Подольских Курсантов. CRE, 22.07.2020, https://cre.ru/news/80844?fbclid=IwAR3aavCldneDILpYQG06h0_NLrIjFtVIEJkyat0rj3PMKo0yN74MVIt6nTs, Дата-центры идут к пиву. IXcellerate может приобрести бывший завод Efes, Газета "Коммерсантъ" №160 от 04.09.2020, <https://www.kommersant.ru/doc/4476837?fbclid=IwAR2fX007ZQBQK9rBliJaMIaAbhI7SBAvYif2Z7SEa6JB65SubqGbm9UaY0>

- АСВ продала штаб-квартиру Русстройбанка (г. Москва) предпринимателю Денису Цыпулеву за 307 млн. руб. на аукционе на повышение с несколькими активными участниками ³². Разбор этой цены сделки показал её рыночность. В это же самое время цена предложения на продажу этого объекта на агрегаторе Фортекс Групп составляла 376 млн. руб. (данные авт. – А.С.). Соответственно, **скидка на торг составила 0,19 отн. ед. или 19%**.
- АСВ продала особняк банка Адмиралтейский (г. Москва) неизвестному покупателю за 372 млн. руб. ³³. При этом цена предложения на продажу этого объекта брокером relocom.ru составляла 489 млн. руб. (данные авт. – А.С.) Соответственно, **скидка на торг составила 0,24 отн. ед. или 24%**.
- Банк Траст на торгах с повышением цены на 56% продал особняк с палатами дьяка Тверитинова постройки 12 века (сдан в аренду отелю 3*) за 474 млн. руб. ³⁴ В ходе самое время объект стоял на продаже у агентства Welhome по цене 600 млн. руб. (данные авт. – А.С.). Соответственно, **скидка на торг составила 0,21 отн. ед. или 21%**.
- Пансионат «Мосэнерго» (пос. Лоо, гор. Сочи) был продан на торгах на понижение по стартовой цене за 436 млн руб. ³⁵. В тоже самое время на портале Здание.Инфо он свободно предлагался на продажу по цене 530,3 млн. руб. (данные авт. – А.С.). Соответственно, **скидка на торг составила 0,18 отн. ед. или 18%**.
- АО «Ланселот» приобрело историческое здание на Конюшенной площади, 2, в Санкт-Петербурге на торгах за 1 200 млн. руб. Ранее объект принадлежал обанкротившемуся застройщику ООО «Таала». Эта компания собиралась построить там элитные апартаменты Cheval Court. В тоже время на сайте интернет – портале theproperty.ru объект был выставлен на продажу за 1 600 млн. руб. Соответственно, **скидка на торг составила 0,25 отн. ед. или 25%**.

3. Метод «1.3./2.1.». Цена продавца определена на основании анализ цен предложения близких аналогов, не вызывающих сомнения, а цена сделки получена из сообщений в прессе

- Неизвестный продавец продал апартаменты площадью 1 500 кв.м. коммерческого (развлекательного) использования в Башне Федерация за 1,5

³² Совладелец «Персоны» занялся инвестициями в недвижимость. Денис Цыпулев выкупает штаб-квартиру Русстройбанка на Таганке, Ведомости, 09.09.2020, https://www.vedomosti.ru/realty/articles/2020/09/09/839382-sovladelets-personi?fbclid=IwAR1dU1uVystjRFau_ejPrHHprj_bArIYo7yYt5IKCeHGG6Kf8nrYohuf3Vc, Слущкий А.А. (2020), Разбор одной цены торгов, Теория, методология и практика оценки, 13.09.2020, <http://tmpo.su/sluckij-a-a-razbor-odnoj-ceny-torgov/>

³³ Бывший особняк банка «Адмиралтейский» продан за 372 млн рублей, Арендатор.Ру, 21.10.2020, <https://www.arendator.ru/news/172573-byvshij-osobnyak-banka-laquoadmiraltejskijraquo-prodan-za-372-mln-rublej/?fbclid=IwAR0DO9xkmDgXcJQZPhXdZ90cRswBw7mA2Q3zW9WESHPKPC7iExSla3mm0Dc>

³⁴ Банк «Траст» продал особняк с палатами дьяка Тверитинова, Арендатор.Ру, 04.12.2020, <https://www.arendator.ru/news/173168-bank-laquotrastraquo-prodal-osobnyak-s-palatami-dyaka-tveritinoва/>

³⁵ Продажа имущества Пансионата «Мосэнерго», расположенного по адресу: Краснодарский край, г. Сочи, Лазаревский р-н, пос. Лоо, ул. Лучезарная, 16, <https://www.gazpromnoncoreassets.ru/auction/4941-prodazha-imushchestva-pansionata-mosehnergo-raspolozhennogo-po-adresu-krasnodarskii-krai-g-sochi/?fbclid=IwAR1HxUnYh2HfJY335Ijuykb4LFOb4DVJRshgLR0JII6OAbw4mgsUIRyDjy8>

млрд. руб.³⁶ При этом анализ цен предложения показал, что наиболее вероятная удельная цена предложения на продажу в Башне Федерация на элитных этажах 90 – 97 составляет 988 048 руб./кв.м.³⁷ Поскольку удельная цена сделки составила 733 333 руб./кв.м., то **скидка на торг составила 0,26 отн. ед. или 26%.**

- Многоуровневый паркинг 9 970 кв.м. в Москве (ул. Мельникова д. 3) при начальной цене 150 млн. руб. был продан на аукционе РАД за 161 млн руб. или за 16 148 руб./кв.м. В тоже самое время, расположенный практически рядом (в том же самом ЖК) многоуровневый паркинг площадью 10 214,3 м² был выставлен на продажу на Циан.Ру за 230 млн. руб или за 22 518 руб./кв.м. Таким образом, **скидку на торг можно оценить в 0,28 отн. ед. или в 28%.**

4. Метод «1.4./2.2.». Цена продавца получена как начальная цена голландского аукциона или публичного предложения, а цена сделки – как цена состоявшегося аукциона

- АСВ продала БЦ Монблан (Санкт – Петербург) неизвестному покупателю за 593,40 млн. руб. в процессе публичного предложения³⁸. При этом начальная цена торгов составляла 686,80 млн. руб. Соответственно, **скидка на торг составила 0,14 отн. ед. или 14%.**
- Арбитражный управляющий ООО Хайгейт (Урбан Групп) продал на голландском аукционе земельные участки площадью 44 га под многоэтажную жилую застройку (Московская обл.) ГК Гранель за 865 млн. руб.³⁹ При этом изначально участки продавались за 1,3 млрд руб., затем цена была снижена до 1,18 млрд руб. Соответственно, **скидка на торг к последней цене продавца – 1,18 млрд. руб. – составила 0,23 отн. ед. или 23%.** Особо отметим, что в данном случае **снижение цены с 1,30 до 1,18 млрд. руб. в данном случае следует рассматривать как исправление изначально завышенной цены продавца.**
- Корпорация "Кошелев-проект" приобрела на торгах бизнес-центр класса В на Шлюзовой набережной, 8 в Москве у банка «Траст»⁴⁰. При начальной цене на торгах в 1 555 млн руб. сумма сделки составила 1 246 млн. руб. Соответственно, **скидка на торг составила 0,20 отн. ед. или 20%.**
- ОАО «РЖД» продало сеть санаториев «РЖД-Здоровье» (19 санаториев в Краснодарском и Ставропольском краях, в Поволжье, Московской и Калининградской областях; общая площадь земельных участков - 100 га)

³⁶ В "Москва-Сити" продали 90-й этаж башни "Федерация" за 1,1 млрд рублей, РИА Новости, 19.06.2020, <https://realty.ria.ru/20200619/1573198719.html>, Почему за 5 лет никто так и не купил апартаменты за 2,6 млрд на 95 этаже башни в Москва-Сити?, moscitylife.ru, 21.06.2020, <https://zen.yandex.ru/media/moscitylife/pochemu-za-5-let-nikto-tak-i-ne-kupil-apartamenty-za-26-mlrd-na-95-etaje-bashni-v-moskvasiti-5eef4002ab1805323685e182>

³⁷ Слуцкий А.А. (2020), Сделка с элитными апартаментами в Башне Федерация, Теория, методология и практика оценки, 04.09.2020, <http://tppo.su/sdelka-s-elitnymi-apartamentami-v-bashne-federaciya/>

³⁸ «Монблан» взят, Недвижимость и строительство Санкт-Петербурга, 29.10.2020, https://nsp.ru/26609-monblan-vzyat?fbclid=IwAR2yn_V0Vagf9eJu2f9KYzYYb43vhnCT89t4kcyap8SzDR1PKqIJ41btHrQ

³⁹ Кредиторы Urban Group продали один из активов девелопера, Ведомости, 30.10.2020, https://www.vedomosti.ru/realty/articles/2020/10/29/845201-kreditori-urban?fbclid=IwAR3THQVMRDMb-CyudoQ2QWuJFibgHtbG7Ya7VHajt4YuVvsw5HRi8DrwX_8

⁴⁰ Девелопер поднял шлюз. Самарский застройщик обосновывается в Москве, Газета "Коммерсантъ" №191/П от 19.10.2020, <https://www.kommersant.ru/doc/4538309>

ООО «Эрув» на голландском аукционе за 6,7 млрд. руб. Начальная цена аукциона составляла 8,9 млрд. руб. ⁴¹ Соответственно, **скидка на торг составила 0,24 отн. ед. или 24%**.

Обобщение полученных результатов

На графике ниже показана диаграмма рассеяния в координатах «цена продавца – цена сделки» для 15-ти сделок, приведённых выше.

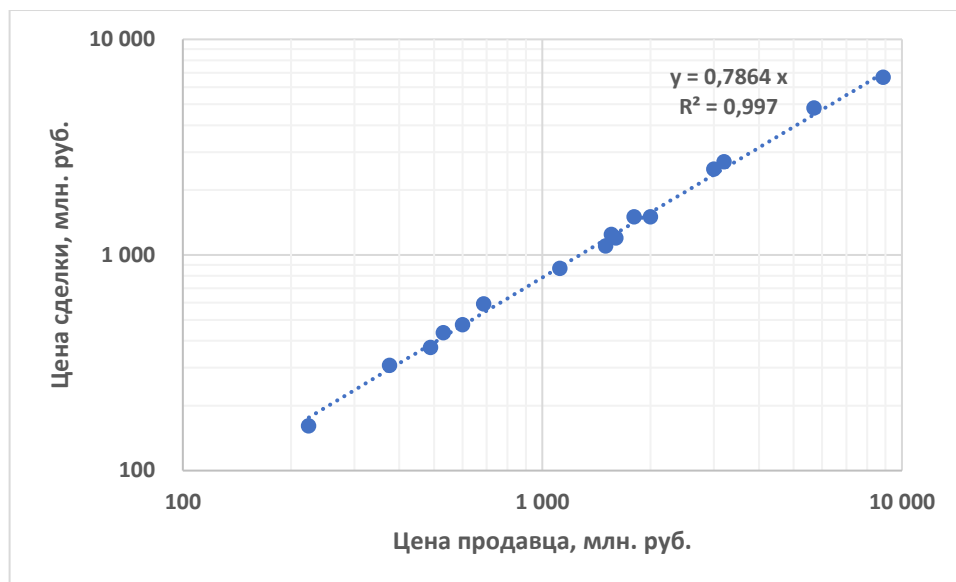
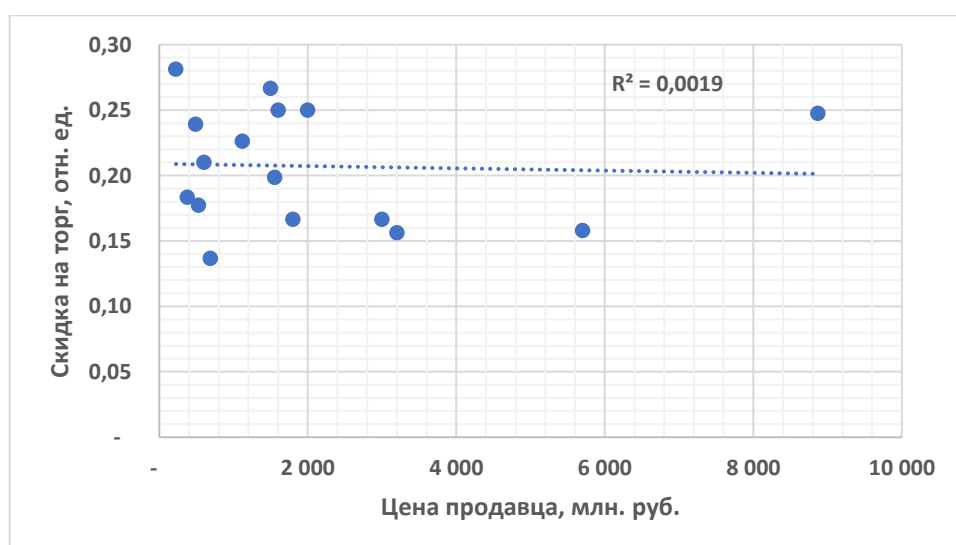


Диаграмма рассеяния в координатах «цена продавца – цена сделки». ***Все сделки.***

Из представленного графика видно, что корреляция между рассмотренными параметрами очень высока и является линейной - никакой заметной связи скидки на торг и цен продавцов и сделок не прослеживается.

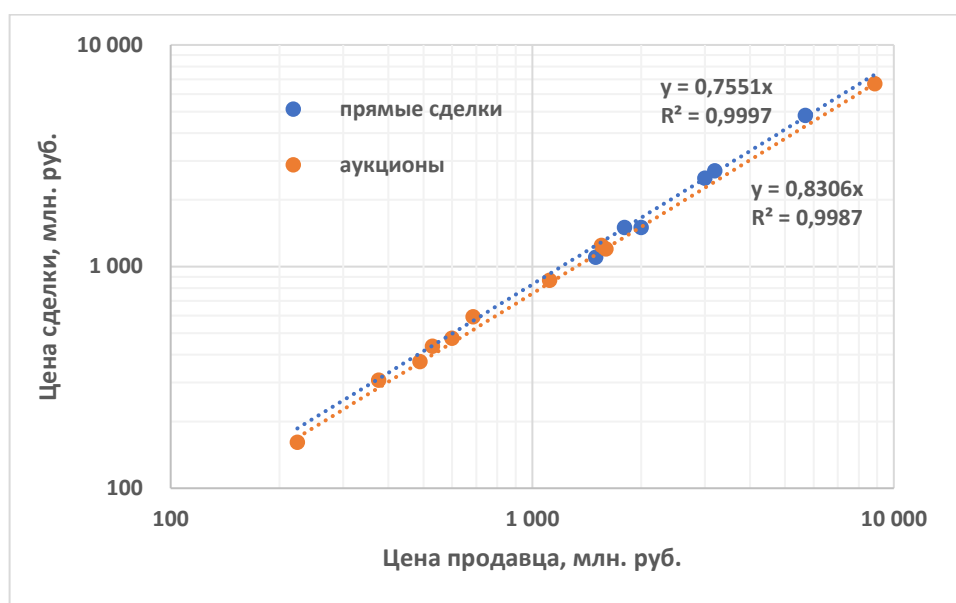


⁴¹ Владелец отелей Azimut купил сеть санаториев РЖД по минимальной цене, РБК, 23.10.2020, https://www.rbc.ru/business/23/11/2020/5fbbd8829a7947a49a6c2d56?fbclid=IwAR3rQ5efrHx6CdFxRtFIDLzMiaOkLArGvIFVcsXUGH514tLxBnqQ_gt9wiY

Кроме того, (по крайней мере, на данный момент) не проявляется заметное различие скидок на торг для разных классов активов.

При этом очень высокое значение коэффициента детерминации указывает на то, что полученный результат с вероятностью близкой к 100% не является следствием случайного совпадения факторов и обстоятельств. А величины средней ошибки аппроксимации - 5% - и максимальной ошибки аппроксимации – 9% - указывают на то, что использованная выборка является в высокой степени однородной.

Тем не менее, разделение результатов на две группы – полученные по результатам прямых сделок и по результатам сделок на аукционах (см. график и таблицу ниже) – показывают, что относительные скидки на торг, достигаемые в аукционных сделках всё же немного выше.



**Диаграмма рассеяния в координатах «цена продавца – цена сделки».
Два типа сделок.**

Результаты определения скидки на торг

	прямые сделки	аукционы	все сделки
минимум	0,16	0,14	0,14
среднее	0,19	0,22	0,21
медиана	0,17	0,22	0,20
по методу наименьших квадратов	0,24	0,17	0,21
середина интервала	0,21	0,21	0,21
максимум	0,27	0,28	0,28
счёт	6	10	16

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что хотя значения скидок, которые достигаются в процессе аукционов несколько больше, интервалы в которых могут находиться значения скидок в обоих случаях, практически равны.

В связи с этим, с учётом относительно малого числа наблюдений, использованных в исследовании, на данном этапе **представляется разумным использовать в**

практических оценках результат, полученный на полной выборке, то есть для всех сделок – от 0,14 до 0,28 отн. ед. (14 – 28%) с наиболее вероятным значением 0,20 отн. ед. или 20% к цене продавца. При этом, более 80% наблюдений (13 из 15) находятся в интервале от 0,15 до 0,25 отн. ед. (15 – 25%).

Отметим, на данном этапе не представляется возможным надёжно определить, имеется ли разница в скидках на торг для разных типов коммерческой недвижимости и земельных участков. Однако, анализ имеющихся в распоряжении относительно немногочисленных пока данных даёт на этот вопрос отрицательный ответ.

Анализ использованных методов

В ниже представленной таблице обобщён первый опыт использования предложенных методов определения скидки на торг.

Метод	Определение цены		Сколько раз использован	Преимущества	Недостатки
	продавца	сделки			
1.1./2.1.	сообщение в прессе	сообщение в прессе	5	потенциальная доступность данных, простота применения,	не полностью достоверный характер цен продавцов и сделок
1.1./2.2.		цена состоявшегося аукциона	0		не полностью достоверный характер цен продавцов
1.2./2.1.	объявление о продаже	сообщение в прессе	0		не полностью достоверный характер цен сделок
1.2./2.2.		цена состоявшегося аукциона	5	потенциальная доступность данных, значительные объёмы сделок	могут иметь место несколько объявлений о продаже с разными ценами
1.3./2.1.	анализ цен предложения на продажу близких аналогов	сообщение в прессе	2	применимость к малым объектам жилой недвижимости	опосредованный анализом характер определения цен продавцов
1.3./2.2.		цена состоявшегося аукциона	не имеют смысла		
1.4./2.1.	начальная цена	сообщение в прессе			
1.4./2.2.	голландского аукциона или публичного предложения	цена состоявшегося аукциона	4	потенциальная доступность данных, значительные объёмы сделок	использование исключительно цен торгов

Как видно из таблицы, из шести возможных методов фактически было использовано четыре, из которых один - 1.3./2.1. - был использован всего один раз.

Необходимо отметить, что данный метод представляется достоверно применимым только на объектах городской жилой недвижимости (квартиры, апартаменты) и офисах, расположенных в одном здании, а также на малых земельных участках (ИЖС, ДНП, СНТ), расположенных по соседству (тем не менее, как было показано, он может быть применим и в иных случаях и сбрасывать со счетов его не следует). При этом, исследование, главным образом было сосредоточено на объектах коммерческой недвижимости и крупных земельных участках.

Остальные три метода - 1.1./2.1., 1.2./2.2. и 1.4./2.2. – были использованы примерно одинаково - по 4 – 5 раз. Соответственно, на будущее их можно определить в качестве основных для использования при определении скидок на торг объектов коммерческой недвижимости и крупных земельных участков.

Первый метод из указанных основан целиком на данных участников рынка и близких к сделкам лиц; последний – целиком на официальных данных организаторов торгов, а второй метод – на комбинации данных объявлений о продаже объектов недвижимости обычным методом прямых переговоров и результатов аукционов.

Очевидно, что все эти методы имеют свои собственные недостатки. В связи с этим повышение достоверности результатов исследования должно достигаться путём использования одновременно нескольких методов с последующим обобщением результатов, что и было сделано в данной статье.

В этой связи принципиально важным является то, что все использованные выше методы привели к примерно одинаковым результатам. Последнее, как представляется, служит подтверждением их достоверности.

Заключение

Приведённые выше результаты являются первой попыткой получения скидок на торг на основании «экспертных» мнений лиц, не являющихся участниками рынка, а именно - оценщиков, а на основании открытой и публично доступной рыночной информации.

При этом полученные выше данные существенно – до двух и более раз – отличаются от «экспертных» мнений оценщиков, свидетельствуя о недостоверности последних и о недопустимости их использования в практике оценки.

Кроме того, по крайней мере, на основании имеющихся данных нельзя утверждать то, что скидки на торг являются разными

- в разных сегментах – имеются данные из таких разных сегментов, как офисы, апартаменты, торговая, рекреационная недвижимость и земельные участки,
- в разных географических локациях.

Необходимо также отметить, что представленные исследования гарантированно не охватили всю информацию, которая была опубликована в 2020 году – они были начаты во второй половине 2020 года и слабо охватили данные, опубликованные в региональных источниках информации. Поэтому организация систематического отслеживания информации о сделках, публикуемой в таких источниках, может существенно увеличить число наблюдений.