

МЕТОДИЧЕСКИЕ СЛОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ В ТЕОРИИ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ

Н. И. Саталкина, Г. И. Терехова, Ю. О. Терехова

*ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный
технический университет», г. Тамбов, Россия*

Рецензент д-р экон. наук, профессор С. П. Спиридонов

Ключевые слова: качество; оценка; оценка НЭИ; подходы в оценке; рыночная стоимость; рыночная цена; согласование оценок.

Аннотация: Раскрыты проблемы методического характера в современной практике оценки объектов недвижимости. Дано обоснование необходимости применения в оценке принципа наиболее эффективного использования недвижимости, а также проведение экономической оценки объектов недвижимости, ориентированных на установление равновесной рыночной цены.

Одной из проблем определения цены объекта недвижимости является ее методическое обеспечение. Современные методики, применяемые в оценке бизнеса в целом, и объектов недвижимости в частности, не отличаются своим совершенством, то есть «какой-либо унифицированной формулы, с помощью которой можно было бы рассчитать цену любого объекта в любой конкретной ситуации, не существует» [1].

Это и понятно, поскольку ожидания собственников недвижимости относительно величины экономических выгод, – риск, связанный с функционированием оцениваемой собственности, ее структура, состав и состояние уникальны для каждого объекта оценки. Поэтому для стоимостной оценки применяются различные концепции и разработанные на их основе подходы и методы.

Точность оценок – важная характеристика качества оценки, отражающая степень близости результатов оценки к истинному значению оцениваемого объекта. Чем меньше полученный результат оценки отклоняется от истинного значения величины, то есть чем меньше его погрешность,

Саталкина Нина Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая безопасность и качество», e-mail: lady.satalkina2011@yandex.ru; Терехова Галина Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая безопасность и качество»; Терехова Юлия Олеговна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Экономическая безопасность и качество», ТамбГТУ, г. Тамбов, Россия.

тем выше качество оценки. Вопрос состоит в нахождении истинного значения оцениваемой собственности. В реальности такой величины не существует, а если не быть слишком категоричным, то ее нахождение весьма затруднено. Термин «точность», когда он относится к серии результатов нахождения оценки, включает сочетание случайных составляющих, которые предстоит учитывать оценщику на определенную дату и при наличии необходимой информации. Последняя не всегда доступна в силу асимметричности информации как ее свойства в рыночной экономике. Значимость информации для принятия решений не нуждается в каком-то особом обосновании. Между тем, информационное обеспечение – весьма сложная проблема, решение которой зависит от уровня развития информационных и коммуникационных технологий и доступности оценщика к ним.

Объективность и прогностическая надежность оценок объектов собственности имеет важное значение для расчета рыночной цены объекта и реализации цели оценочной деятельности. Учитывая связь данных характеристик оценки с ее точностью, следует затронуть проблему невозможности получения надежных и объективных оценок объектов собственности, которые имеют всегда субъективный характер и необходимы не только каждому участнику сделки, но не в меньшей мере тем, кто обслуживает данные операции: посреднические, консалтинговые и оценочные организации, имидж которых напрямую связан с эффективностью осуществления ими своей основной функции, то есть гарантированного предоставления клиентам качественной оценочной информации. На наш взгляд, такая информация всегда важна, а ценность ее обусловлена, скорее всего, целями оценки. Так, в настоящее время полезность и востребованность объективных оценок недвижимости диктуется целями налогообложения, а именно, введенным с 1 января 2015 г. налогом на недвижимость, который рассчитывается исходя из кадастровой (оценочной) стоимости недвижимого имущества.

В российской практике проведение оценки недвижимости получило заимствование методического зарубежного опыта, прежде всего, опыта развитых капиталистических стран. Отечественные специалисты-оценщики используют те же самые подходы: сравнительный, затратный и доходный.

Сравнительный метод базируется на сопоставлении продаж по двум и более объектам недвижимости, выделение в них общего и различного в целях дальнейшего уточнения оценок посредством корректировок. Иначе говоря, опыт ранее совершенных операций купли-продажи объектов недвижимости экстраполируется на сравниваемые по условиям осуществления планируемые сделки.

Суть метода сравнительных продаж сводится к одному из двух методических процессов: отбору объекта – аналога из числа совершенных ранее операций, соответствующего по параметрам и условиям новой сделки; использованию в расчетах экономико-математической модели зависимости рыночной цены объекта от совокупности влияющих на нее факторов.

Затратный подход основан на предположении, что необходимые затраты для создания оцениваемого объекта в его нынешнем состоянии, то есть воспроизведения его потребительских свойств, являются ориентиром для определения рыночной стоимости объекта оценки.

Доходный подход заключается в определении стоимости объекта исходя из предполагаемой прибыли, получаемой в будущем.

Заслуга западной практики оценки перед советской оценочной школой состоит в том, что, во-первых, при расчетах применяются не плановые, а рыночные цены. Во-вторых, используется целый ряд различных коэффициентов. По нашему мнению, наработанная практика оценки в советский период адекватно отвечала сути того времени, так как рынка недвижимости как такового не существовало, и проводить сложные оценочные процедуры не было необходимости. Однако назвать нынешнюю практику оценки эффективной было бы в определенной степени «лукавством». Из опыта оценщиков следует – слишком много совершается ошибок, несоответствий между полученными оценками объектов недвижимости и их реальной ценой. И причин тому немало. Это и ограниченность времени на оценку, финансовых средств, недостаточный профессиональный уровень оценщиков, относительная «закрытость» и искаженность информации о совершенных сделках, коррупционная составляющая, политический фактор и др.

Перенесение зарубежного опыта оценки на российскую практику хозяйствования привело к снижению качества оценочной деятельности в целом. Зарубежные методы и методики не учитывают в ценовых характеристиках объекта специфику объективных социально-экономических условий и поэтому являются недостаточно эффективными для ценообразования в России. Они по существу даже в их классической модификации остаются рыночными, их предметом оценки выступают свойства объекта недвижимости, но при этом игнорируется иерархия интересов участников экономических отношений процесса оценки.

Особенности выше указанных методов оценки обязывают сделать некоторые пояснения понятий, в частности, цены, рыночной и потребительской стоимости объекта недвижимости.

Цена объекта недвижимости представляет собой некоторую сумму, на которую должно быть обменено недвижимое имущество к сроку оценки между независимыми сторонами сделки. Это действие (физических и/или юридических лиц) осуществляется после исследования рынка и при осознанном, продуманном и без принуждения действии сторон. Считаем необходимым проведение форвард-маркетинга рынка недвижимости, методика которого не прописана в специальной литературе по оценке недвижимости. Форвард-маркетинг, по нашему мнению, позволит в совокупности с другими подходами обеспечить в значительной мере получение не только объективных оценок, но и оценки наиболее эффективного использования объекта недвижимости. В современных условиях, когда Россия оказалась в экономической изоляции, отключенной от внешних заимствований и современных технологий, самым главным ресурсом выхода из кризиса может и должен быть внутренний потенциал, то есть опора на собственные силы и возможности хозяйствующих субъектов. Поэтому, оценка наиболее эффективного использования (НЭИ) объекта недвижимости становится архиважной. Оценка НЭИ объекта недвижимости актуальна еще и потому, что проводимая политика США и западных коллег направлена на ослабление российской экономики, которое проявляется также в том, что продолжается отток инвестиций. Одним из прояв-

лений такого процесса является тот факт, что иностранный бизнес в ближайшей перспективе может начать активно продавать свои активы в России. На данный момент подход НЭИ объекта недвижимости не отражен в методическом инструментарии оценщика.

Впервые о необходимости соблюдения принципа НЭИ в российской практике оценки говорится в публикациях [2, 3]. На сегодня эта мысль активно обсуждается во многих отечественных и зарубежных статьях по вопросам оценки.

Рыночная цена как результат установления равновесия экономических интересов участников сделки купли-продажи объекта недвижимости не исключает элемент случайности. Поэтому полученный результат можно с некоторой погрешностью рассматривать как объективное отражение реальных социально-экономических условий функционирования рынка недвижимости. Расчет и величина этой погрешности не содержится в методическом обеспечении процесса оценки недвижимости. На наш взгляд, решение данного вопроса возможно при применении статистических методов.

Рыночная стоимость – это предположительная цена при определенных условиях. Она является результатом изучения участниками сделки всей необходимой информации. Рыночная стоимость в полной мере соответствует такой трактовке только тогда, когда все расчетные процедуры направлены на поиск рыночного равновесия. Таким образом, рыночная стоимость – ожидаемая цена, а цена продажи – сумма, которую в конкретной ситуации покупатель согласился заплатить за объект, а продавец – принять.

При наличии разного рода факторов, влияющих на рынок в целом, и рынок недвижимости в частности, получение объективной оценки недвижимости становится сложным в современных условиях хозяйствования, когда экономика все более «политизируется». Это явление не ново. Отметим, что еще В. И. Ленин писал: «Политика – есть концентрированное выражение экономики».

Всех участвующих в экономических отношениях процесса оценки недвижимости (физических и юридических лиц, включая и государство в лице его органов управления) можно разделить на две категории: имеющие право собственности на объект и не собственники. Как собственники, так и не собственники могут сохранять свой статус или менять принадлежность к группе на основе передачи прав собственности (полной или частичной). При этом экономические интересы каждого участника сделки вполне естественны: так интересы собственника объекта недвижимости, передающего свои права, нацелены на извлечение наибольшей экономической выгоды. Своего рода ограничительным моментом в максимизации желаемого дохода от продажи объекта собственности является наличие некоторого условия (или ряда условий), вынуждающего собственника «уменьшить» свои притязания на его (доход) получение.

В конкретный момент времени на рынке недвижимости появляются предложения на объекты недвижимости со стороны участников, желающих передать свои права собственности. Данные предложения имеют «разброс» с точки зрения уровня затрат в объект по отношению к общест-

венно необходимому уровню. На рынке присутствуют продавцы недвижимости, издержки которых в объекты предполагаемых сделок могут быть ниже, выше и на уровне общественно необходимых затрат.

Свои интересы преследуют и те участники рынка, которые стремятся приобрести объекты недвижимости, а точнее права на них в полном или частичном объеме. Для покупателей недвижимости экономический интерес состоит, напротив, в минимизации расходов на ее приобретение и максимизации эффекта от ее использования. Окончательная цена сделки по объекту недвижимости будет определяться влиянием следующих факторов:

- ожидаемой величиной прибыли;
- уровнем конкуренции на рынке;
- финансовым состоянием участников сделки.

Как видим, в данном случае также выстраивается некая кривая, содержащая в себе объективную картину материального благосостояния общества, с выделением общественно гарантированного среднестатистического уровня доходов населения.

Таким образом, экономические интересы участников сделки по недвижимости, представленные в виде кривых спроса и предложения, позволяют при их соединении определить величину равновесной цены, которая и будет отражать объективную реальность на рынке.

Оценочный процесс осуществляется в сжатые сроки и в условиях определенной «закрытости» рынка. Кроме этого, добавим еще и такой фактор, как «ограниченность ресурсов». Поэтому для получения качественных оценок объектов недвижимости необходимо снизить влияние факторов «времени», денежных средств и информационного обеспечения, что в ближайшей перспективе не видится осуществимым.

В российских условиях отсутствует единая база данных по всем совершаемым сделкам с недвижимостью. У отдельных оценщиков, агентств по недвижимости и оценочных фирм формируется собственная база по операциям с недвижимостью. Информация, представленная в ней, зачастую неравномерна по различным сегментам рынка, а порой и искажается участниками сделок. В таких условиях не представляется возможным выявить какие-либо устойчивые закономерности и тенденции процесса ценообразования как в масштабе всего рынка недвижимости, так и в разрезе отдельных регионов.

Российские условия ведения бизнеса характеризуются нестабильностью, цикличностью развития. Причем, последняя вызвана не только и не столько внутренними факторами. Внешняя среда функционирования рынка недвижимости становится доминирующей. И это мировая тенденция, учитывать которую необходимо оценщику в ходе выполнения оценочных процедур, но в каждом конкретном случае субъективно, не всегда следуя логике рыночных законов.

Анализ существующей практики оценки показывает, что давно назрела задача поиска способов экономической оценки объектов недвижимости, ориентированных на установление равновесной рыночной цены.

Экономическая оценка недвижимости представляет собой совокупность методов и процедур определения текущей, либо расчета ожидаемой

рыночной стоимости. Она должна отвечать экономическим условиям конкретного места и времени рыночной стоимости, определяющей потребительную стоимость и стоимость конкретных объектов недвижимости разного типа, либо их относительно однородных совокупностей (групп, видов, подвидов).

Не менее важным является решение вопроса о том, что считать предметом оценки различных объектов недвижимости. Нельзя не отметить, что в специальной литературе данный вопрос не получил законченной концептуальной разработки. Имеются лишь отдельные мнения по этой мысли, не обладающие строгой систематизацией и теоретическими обобщениями.

В экономической оценке объекта недвижимости имеет значение и цель, которая ставится перед оценщиком. Целей оценок недвижимости может быть несколько, и каждая из них отличается не только по экономическому содержанию, но и по таким существенным признакам, как продолжительность периода, на который осуществляется оценка, массовость осуществляемой оценки, требуемая исходная информация и т.п.

Различия в целях оценки предполагают и применение разной исходной информации, отличных от других процедур оценки. Например, в одном случае необходимо найти более реальную для конкретного места и времени стоимость объекта, а в другом – требуется рассчитать компромиссную, приемлемую для всех участников сделки, величину. Возможны моменты, когда стоимость объекта недвижимости должна обеспечить ему максимальную ликвидность как активу или представить собой наиболее отвечающий в обозримой перспективе общим экономическим условиям развития ценовой параметр и т.п.

Рассмотрение проблем оценки недвижимости, на наш взгляд, актуально еще и потому, что с 1 января 2015 г. в России введенный налог на недвижимость и размер ставок, как и сама налоговая база, требуют особого подхода к определению их уровня и величины, более детальной проработки вопросов справедливой цены «налога» с учетом его дифференциации по различным критериям.

Одной из давно и часто обсуждаемых среди специалистов проблем является согласованность оценок, полученных в процессе определения стоимости недвижимости. Согласованность оценок предполагает возможность сравнения, объединения полученных оценок в единую комплексную оценку, которую оценщик должен представить заказчику. Если ставить проблему так, то, полагаем, что решение ее не будет найдено, по крайней мере еще не скоро.

Считаем, что согласованность оценок должна решаться в формате интересов заказчиков. Поясним данный тезис: если, к примеру, оценка осуществляется для определения рыночной стоимости в целях продажи недвижимости, то ее окончательный вариант будет варьироваться вокруг цены, сложившейся под влиянием спроса и предложения на аналогичные объекты недвижимости. В любом случае равновесная цена на недвижимость установится на основе договорных отношений, заключенных между участниками рынка. При этом ориентировочной ценой будет та оценка, которая получена при сравнительном подходе.

Если целью оценки служит привлечение инвестиций, то стоимостью оцененных активов должна быть та, что рассчитана на основе доходного подхода. В этом случае для инвестора важным является возможность наиболее выгодного вложения своего капитала.

Затратный подход предпочтителен при проведении бухгалтерских операций, например, при постановке объекта на балансовый учет, в расчетах величины амортизации с включением ее в себестоимость готового продукта, при переоценке объектов недвижимости для определения современной стоимости, для нетто-оценки активов предприятия и в других случаях.

На сегодняшний день в теории оценки отсутствуют какие-либо положения о проведении согласованности оценок. Из всех имеющихся подходов можно выделить следующие:

- 1) отсутствие проблемы;
- 2) проблема не просто существует, она актуализируется;
- 3) предлагаемые рекомендации по ее решению.

Ряд авторов, к примеру, не признают проблему согласования оценок. Совершенно иную позицию высказывают авторы, которые предполагают достижение определенной обоснованности и точности оценки, значения которой находятся в интервале значений, полученных разными методами [4, 5]. Такой подход с практической точки зрения наиболее приемлем.

Для повышения точности оценок рекомендуется применять различные статистические приемы, например, расчет предельной ошибки выборки из полученных результатов, а также, используя подходы кластерного анализа, можно вычислить расстояния по оценкам и их отклонения от среднего значения. В данном случае для достижения репрезентативности необходимо иметь ряд оценочных показателей, полученных не только разными подходами и методами, но и различными оценщиками. Полагаем, что такое решение проблемы скорее всего необходимо для исследования корреляции оценок от различных факторов, влияющих на нее.

Так, оценщик предлагает заказчику несколько результатов оценок, как минимум их три, то есть полученные на основе трех подходов. Выбор окончательной оценки остается за заказчиком, так как только он знает истинную цель оценки объекта недвижимости. Подтверждением нашей позиции могут служить высказывания представителей арбитражных судов, которые, рассматривая возникшие разногласия по оценке спорных объектов недвижимости, не принимают за «истинную» никакую из них. Для них эти оценки всегда субъективны и не являются исключительной доказательной «силой» в судебных разбирательствах.

Наша позиция на проблему согласованности – отсутствие такой согласованности – это естественный и нормальный результат. Как показывает практика, по одним и тем же объектам недвижимости у разных оценщиков оценки отличаются. Более согласованные получают оценки на основе затратного подхода, так как они основываются на данных бухгалтерского учета. Как известно, учет затрат на создание, приобретение объекта недвижимости регулируется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету (ПБУ 6/01).

В работе [6] предложена система обоснования, «целью сведения результатов которой является определение преимуществ и недостатков каждого из применяемых методов и выбор единой стоимостной оценки». Сравнение методов оценки осуществляется по следующим критериям:

- 1) способность метода показать фактические и настоящие стремления участников рыночных операций;
- 2) качество информации, служащей базой для проведения анализа;
- 3) способность метода соотнести изменения в конъюнктуре рынка и стоимости денег.

Перечисленным критериям, по мнению многих авторов публикаций по проблемам оценки недвижимости, наиболее соответствует метод капитализации дохода.

Согласиться полностью с такой позицией не позволяет практика оценочной деятельности. Например, как можно достоверно отразить фактические стремления продавца и покупателя недвижимости? Цель оценки, указанная в отчете оценщика, не всегда соответствует истинным мотивам заказчика. Впрочем, оценщику это не интересно, для него важно получить соответствующее вознаграждение, выполнив работу таким образом, чтобы клиент остался доволен.

На наш взгляд, предпочтительнее использовать метод дисконтирования. Однако и в этом случае не избежать погрешности полученных оценок из-за влияния объективных факторов, в том числе и политических (изменение процентной ставки, как это наблюдается в настоящее время).

В литературе по проблемным вопросам оценки недвижимости содержатся следующие высказывания: надо ли применять все три подхода и различные методы, ибо это связано с привлечением дополнительных ресурсов (времени, денежных, трудовых ресурсов), в итоге все равно будет принят один результат оценки, а другие будут не нужны. Мы согласны с теми специалистами, которые считают такую точку зрения ошибочной. Она не обеспечивает право выбора заказчика на тот или иной вариант оценки, исходя из истинных целей оценки. Кроме этого, вариантность оценок позволяет снизить степень ответственности оценщика за принятие заказчиком той или иной оценки. Иначе говоря, последнее слово должно быть за менеджером, то есть за тем, кто по своему статусу принимает ответственные решения.

В пользу вариантности оценок есть высказывания и других авторов, которые считают, что из возможно правильного вывода о преимуществе (в конкретных условиях) какого-то одного метода делается вывод, что остальные методы не должны приниматься во внимание и, тем самым, не должна учитываться получаемая с их помощью полезная (то есть правильная) информация. А ведь кажется разумным считать, что в оценочной информации, полученной любым методом, содержится не только ошибочная составляющая, но и правильная, игнорировать которую было бы неразумно.

Продемонстрируем применение на практике предложенных мер по совершенствованию оценочного процесса. В результате проведенной оценки объектов недвижимости ОАО «Завод технологического оборудова-

ния» получены результаты, представленные в табл. 1. С учетом стоимостных оценок, полученных в результате применения всех подходов, средневзвешенное значение рыночной стоимости объектов недвижимости составит: производственных помещений – 7196 р./м², офисных – 22 398 р./м².

Проблема согласованности результатов оценки может быть представлена в виде иерархии, где верхний уровень – цель оценки, то есть определение рыночной стоимости объекта; промежуточный – критерии; нижний – варианты результатов оценок, полученных различными подходами.

Итоговое значение рыночной стоимости объектов недвижимости ОАО «Завод технологического оборудования» определяется в соответствии с весом каждого подхода (табл. 2).

В современных условиях хозяйствования особенно становится актуальным скорректировать данные по предприятиям-аналогам, темпы роста которых отличаются от темпов оцениваемого объекта. Именно показатели динамики, как никакие другие, в наибольшей степени характеризуют прогнозируемый рост объекта оценки, а не предприятий-аналогов.

Таблица 1

**Удельная стоимость объектов недвижимости,
полученная различными подходами, р./м²**

Объекты недвижимости	Подходы оценки		
	сравнительный	затратный	доходный
Производственные помещения	8179	6577	6862
Офисные помещения	28 689	18 932	20 155

Таблица 2

**Определение весовых коэффициентов
для использования подходов в оценке объектов недвижимости**

Критерии оценки	Вес фактора, %	Балльная оценка критерия, выставленная экспертами*		
		сравнительный подход	затратный подход	доходный подход
Адекватность цели оценки	20	60	10	30
Наличие необходимой и качественной информации	20	15	30	55
Учет влияния конъюнктуры рынка	20	25	5	70
Учет особенностей объекта	20	24	6	70
Учет рисков	20	16	7	77
Вес подхода	100	28	12	60

* Каждый критерий оценивается по 100-балльной шкале.

Используя сравнительный подход, проведем корректировку стандартных мультипликаторов на темп роста. После сбора необходимой информации по сопоставимым предприятиям отобрано пять аналогов и выполнено построение трех подходящих стандартных оценочных мультипликаторов (табл. 3).

Среднегодовой темп прироста выручки предприятия-аналога 1 составил 12,70 %, а ОАО «Завод технологического оборудования» – 16,85 %.

Далее проведем поправку оценочных мультипликаторов предприятий-аналогов по формуле

$$M_{\text{скор}} = (1 / M_{\text{пер}} + T_{\text{пр. а}} - T_{\text{пр. оц. об}})^{-1},$$

где $M_{\text{скор}}$, $M_{\text{пер}}$ – скорректированный и первоначальный мультипликаторы соответственно; $T_{\text{пр. а}}$, $T_{\text{пр. оц. об}}$ – темпы прироста предприятия-аналога и оцениваемого объекта соответственно.

Таким образом, поправим оценочные мультипликаторы предприятий-аналогов, как если бы ожидалась та же динамика, что и оцениваемого объекта. Например, по предприятию-аналогу 1, скорректированный мультипликатор вычисляется $(1/0,63 + 0,1270 - 0,1685)^{-1} = 0,65$.

Мультипликатор «Рыночная стоимость собственного капитала / Выручка», имеющий значение 0,63, заменим в расчетах на скорректированный мультипликатор, равный 0,65, и рассчитаем оценочные мультипликаторы предприятия-аналога 1, при условии, что выручка у данного предприятия будет расти теми же темпами, что и у оцениваемого объекта.

Таблица 3

Расчет оценочных мультипликаторов

Показатель	Рыночная стоимость собственного капитала / балансовая прибыль	Рыночная стоимость собственного капитала / выручка *	Рыночная стоимость собственного капитала / чистая прибыль
Аналоги:			
1	4,085760453	0,6307723415	5,590430373
2	6,274091764	1,475435227	8,79381612
3	7,974106513	1,494636473	10,26486104
4	7,625783181	1,189084641	11,35341342
Медиана	7,132876610	1,492570214	9,82433726
Среднее значение	6,497081436	1,267312838	8,57810492
Взвешенное значение мультипликатора	6,73	1,25	8,94

* Выручка берется за минусом косвенных налогов.

Рыночная стоимость собственного капитала ОАО «Завод технологического оборудования», рассчитанная с применением сравнительного подхода с учетом скорректированного мультипликатора «Рыночная стоимость собственного капитала / Выручка» по состоянию на дату оценки, равна 1382,6 млн р. Без корректировки данного мультипликатора на темп роста рыночная стоимость объектов составила 1368,8 млн р. Как видим, изменение значения мультипликатора повлекло за собой изменение величины оценки рыночной стоимости ОАО «Завод технологического оборудования» на 13,8 млн р., которые, несомненно, не желали бы потерять акционеры данного предприятия из-за погрешностей в оценке.

Таким образом, применение показателей динамики в корректировках мультипликаторов «Рыночная стоимость собственного капитала / Чистая выручка» позволяет повысить качество оценочной процедуры, а, в конечном счете, увеличить капитализацию бизнеса оцениваемого объекта.

В отдельных публикациях по теории оценки вопрос согласования или не затронут, или даются неконструктивные рекомендации, практически не помогающие оценщику принять обоснованное решение. Так, в работе [7] согласование представлено как «экзамен совести», который опирается на научно обоснованные процедуры. Оценщик должен использовать статистические приемы для разработки вероятностного распределения, определять диапазон, в пределах которого находится искомая величина оценки, и представлять ее результат клиенту. Согласование – это не процесс усреднения результатов, а логические рассуждения и принятие обоснованного решения с учетом имеющихся на момент оценки факторов.

Из вышесказанного следует, что теория оценки требует дальнейшей разработки, дополнения с учетом новых технологий в статистике, квалиметрии и т.п.

Список литературы

1. Касьяненко, Т. Г. Современные проблемы теории оценки бизнеса : монография / Т. Г. Касьяненко. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 353 с.
2. Бывшев, В. А. Массовая оценка стоимостных показателей объектов недвижимости: от модели к системе / В. А. Бывшев, А. И. Богомолов, В. И. Костюнин // Вестн. Фин. акад. – 2007. – № 3 (43). – С. 14 – 24.
3. Громкова, О. Н. Моделирование ценовых характеристик объектов рынка недвижимости методом массовой оценки : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 / О. Н. Громкова. – СПб., 2007. – 19 с.
4. Азгальдов, Г. Г. Проблема согласования оценок и ее возможные решения / Г. Г. Азгальдов // Вопросы оценки. – 1999. – № 4. С. 32 – 38.
5. Балабанов, И. Т. Экономика недвижимости / И. Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2010. – 208 с.
6. Основы оценки стоимости недвижимости / А. М. Белокрыс [и др.]. – М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2009. – 262 с.
7. Опыт оценки конкурентоспособности регионов / Ю. Брунецкене [и др.] // Социологические исследования. – 2009. – № 2. – С. 79 – 85.

References

1. Kas'yanenko T.G. *Sovremennyye problemy teorii otsenki biznesa: monografiya* [Modern problems of the theory of business valuation: monograph], St. Petersburg: Izdatel'stvo SPbGUEF, 2012, 353 p. (In Russ.)

2. Byvshev V.A., Bogomolov A. I., Kostyunin V.I. [Mass estimation of value indicators of real estate objects: from model to system], *Vestnik Finansovoj akademii* [Herald of the Financial Academy], 2007, no. 3 (43), pp. 14-24. (In Russ.)
 3. Gromkova O.N. *Extended abstract of candidate's of economic thesis*, St. Petersburg, 2007, 19 p. (In Russ.)
 4. Azgal'dov G.G. [The problem of the consistency of estimates and its possible solutions], *Voprosy otsenki* [Valuation questions], 1999, no. 4, pp. 32-38. (In Russ.)
 5. Balabanov I.T. *Ekonomika nedvizhimosti* [The Economics of Real Estate], St. Petersburg: Piter, 2010, 208 p. (In Russ.)
 6. Belokrysov A.M., Boldyrev V.S., Olejnik T.L. i dr. *Osnovy otsenki stoimosti nedvizhimosti* [The fundamentals of real estate valuation], Moscow: Mezhdunarodnaya akademiya otsenki i konsaltinga, 2009, 262 p. (In Russ.)
 7. Brunetskene Yu., Dagilene L., Simanavichene Zh., Dapkus M. [Experience in assessing the competitiveness of regions], *Sotsiologicheskiye issledovaniya* [Sociological research], 2009, no. 2, p. 80. (In Russ.)
-

Methodological Challenges of Different Approaches in the Theory of Property Valuation

N. I. Satalkina, G. I. Terekhova, Yu. O. Terekhova

Tambov State Technical University, Tambov, Russia

Keywords: valuation; quality; valuation approaches; coordination of valuations; best and most effective use of real estate; market value; market price.

Abstract: The paper focuses on the current problems of property valuation. The rationale for the use of the principle of the best and most effective use of real estate is provided; the economic valuation of real estate objects aimed at establishing an equilibrium market price is justified.

© Н. И. Саталкина, Г. И. Терехова, Ю. О. Терехова, 2018