

(ИНЭП)

РЕФЕРАТ

**по предмету «Оценка бизнеса и недвижимости» на тему
«Оценка стоимости имущества предприятия методом
сравнения продаж».**

Студентки Жанкевич Н.А.

Научный руководитель _____

Москва 2006 г.

СОДЕРЖАНИЕ.

ВВЕДЕНИЕ.....	3-4
Глава 1. Метод сравнения продаж.....	6-10
1.1. Понятие метода сравнения продаж.....	5-6
1.2. Понятие поправок и процесс их проведения по элементам сравнения.....	6-10
Глава 2. Оценка стоимости земельного участка методом сравнения продаж.....	10-12
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	13
БИБЛИОГРАФИЯ.....	14

Переход нашей страны к рыночной экономике потребовал углубленного развития ряда новых областей науки и практики. Процесс приватизации, возникновение фондового рынка, развитие системы страхования, переход коммерческих банков к выдаче кредитов под залог имущества формируют потребность в новой услуге — оценке стоимости предприятия (бизнеса), определении рыночной стоимости его капитала.

Капитал предприятия — товар уникальный и сложный по составу; его природу в значительной мере определяют конкретные факторы. Поэтому необходима комплексная оценка капитала с учетом всех соответствующих внутренних и внешних условий его развития.

Потребность в определении рыночной стоимости предприятия не исчерпывается операциями купли-продажи. Возрастает потребность в оценке бизнеса предприятий при многочисленных и сложных вариантах реализации стоимости имущественных прав - акционировании, привлечении новых пайщиков и выпуске дополнительных акций, страховании имущества, получении кредита под залог имущества, исчислении налогов, использовании прав наследования и т. д.

Определение рыночной стоимости предприятия способствует его подготовке к борьбе за выживание на конкурентном рынке, дает реалистичное представление о потенциальных возможностях предприятия. Процесс оценки бизнеса предприятий служит основанием для выработки ее стратегии. Он выявляет альтернативные подходы и определяет, какой из них обеспечит компании максимальную эффективность, а, следовательно, и более высокую рыночную цену.

В своем реферате я хочу более подробно рассмотреть один из методов оценки стоимости имущества – метод сравнения продаж.

Целью работы – раскрыть экономическое содержание данного метода, а также изучить этапы его реализации.

Актуальность темы состоит в том, что в нашей стране становится все больше и больше независимых собственников предприятий и фирм, и возрастает потребность в определении стоимости их капитала.

Глава 1. Метод сравнения продаж.

1.1 Понятие метода сравнения продаж.

Метод сравнения продаж основан на сопоставлении и анализе информации о продаже аналогичных объектов недвижимости, как правило, за последние 3-6 месяцев. Данный метод является объективным лишь в случае наличия достаточного количества сопоставимой и достоверной информации по совершенным сделкам, включающей информацию об условиях и цепях сделок, продавцах и покупателях.

Выбор объектов в качестве аналогов необходимо производить на том же сегменте рынка, к которому относится оцениваемый объект. При этом следует обратить внимание на следующие моменты.

Если объект был продан за меньший для стандартного срока экспозиции период, это свидетельствует о том, что цена была занижена. Если же объект находился на рынке дольше стандартного срока экспозиции, то цена, по всей видимости, была завышена. И в том и в другом случае сделка не является типичной для данного сегмента рынка и не может рассматриваться в качестве сравнимой.

Если сделка заключена между головной и дочерней компаниями, то маловероятно, что сделка состоялась по рыночной цене. То же самое относится (с сделкам с объектами, обремененными залогом).

Метод сравнения продаж предусматривает.

1. Сравнение и сопоставление оцениваемого объекта с объектами-аналогами по двум компонентам: единицам измерения и элементам сравнения. Применяются следующие единицы сравнения:
 - ◆ цена за 1 га - для больших массивов сельскохозяйственного назначения, промышленного и жилищного строительства;
 - ◆ цена за 1 м² - в деловых центрах городов, для офисов;
 - ◆ цена за 1 лот — стандартные по форме и размеру участки в районах жилой, дачной застройки;

- ◆ цена за фронтальный метр — при коммерческом использовании в городах (общая площадь объекта считается пропорциональной длине его границы по какой-либо улице или шоссе);
- ◆ цена за единицу плотности — коэффициент отношения площади застройки к площади земельного участка;
- ◆ цена за единицу, приносящую доход; в спортивных комплексах, ресторанах, театрах это одно посадочное место, а в гаражах автостоянках — место парковки одного автомобиля.

Обязательными элементами сравнения для объектов недвижимости являются: переданные имущественные права, условия финансирования сделки, условия продажи, время продажи, местоположение и физические характеристики объекта недвижимости. К необязательным элементам сравнения можно отнести доступ к объекту недвижимости, права на прибрежную полосу и воду, экологические условия и т. д. Для различных видов недвижимости, таких как офисные помещения, производственные помещения, склады и т. д., набор основных и необязательных элементов сравнения может варьироваться в зависимости от степени влияния этих элементов на процесс ценообразования объекта оценки.

2. Оценка поправок по элементам и расчет скорректированной стоимости.

1.2. Понятие поправок и процесс их проведения по элементам сравнения.

Поправками называются корректировки, вводимые в цену продажи объекта-аналога при приведении его ценообразующих характеристик к характеристикам оцениваемого объекта.

Поправки по таким элементам сравнения, как корректировка на имущественные права, корректировка на условия финансирования, корректировка на условия продажи и корректировка на время продажи, должны быть проведены последовательно, т. е. каждый раз корректируется уже откорректированная цена. Все остальные поправки, а именно корректировки по

местоположению, физическим характеристикам объекта и др., проводятся параллельно, т. е. одновременно к стоимости, уже скорректированной на последовательные поправки и приведенной таким образом к рыночной величине на дату оценки.

В зависимости от отношения к цене единицы сравнения поправки делятся на процентные и денежные. Денежные, в свою очередь, делятся на относительные и абсолютные.

Процентные поправки вносятся путем умножения цены продажи аналога или его единицы сравнения на величину процентной поправки.

Относительная денежная поправка изменяет цену лишь одной единицы сравнения.

Абсолютная денежная поправка относится к цене продажи аналога в целом, изменяет на определенную величину цену всего объекта, и ее величина не зависит от количества единиц сравнения.

Процесс анализа и проведения поправок по элементам сравнения выглядит следующим образом:

1. Имущественные права на недвижимость. При покупке, аренде и других сделках с недвижимостью будущего владельца, арендатора и т. п. интересуют прежде всего права, которые он приобретает на данный объект. Цена недвижимости зависит главным образом от передаваемых на нее прав. В случае, если право собственности на объект недвижимости обременено правом аренды или другими обязательственными правами, рыночная стоимость такого объекта может значительно измениться, обычно в сторону уменьшения. Зачастую магазины, бизнес-центры, земельные участки и другие объекты недвижимости продаются вместе с существующими арендными договорами. При STOM, если контрактная арендная плата отличается от рыночной, будущий владелец собственности будет в течение оставшегося срока договора аренды получать денежные потоки, отличающиеся ОТ рыночных.

Учет разницы между рыночной и контрактной арендной платой при определении стоимости называют поправкой на имущественные права. Величину корректировки на права собственности можно определить двумя способами — прямой капитализацией разницы между рыночной и контрактной арендной платой и дисконтированием этой разницы в течение оставшегося срока аренды.

2. Условия финансирования. Наиболее распространенным случаем, когда возникает необходимость внесения поправки на условия финансирования, является покупка объекта недвижимости с привлечением ипотечного кредита, который предоставляет либо сам продавец, либо сторонняя организация. Для корректировки таких условий можно применить дисконтирование денежных потоков ипотечного кредита по рыночной ставке процента.

3. Условия продажи. Поправка на условия продажи отражает нетипичные для рынка отношения между продавцом и покупателем. Продажа может произойти по цене ниже рыночной, если продавцу необходимо срочно реализовать собственность, если на продавца оказывается Давление, если между участниками сделки существует семейная, деловая или финансовая связь. С другой стороны, продажа может произойти по цене выше рыночной, если для покупателя возможно существенное увеличение стоимости его общей собственности или приобретаемая собственность дорога ему как семейная реликвия.

Однако подобные нетипичные ситуации крайне тяжело выявить, поэтому при подозрении на нерыночные условия продажи данный объект лучше исключить из перечня объектов сравнения.

4. Время продажи. Изменение рыночной конъюнктуры, условия которой могут сильно отразиться на стоимости объекта недвижимости, происходят с течением времени. Поэтому такие факторы, как инфляция, банковская процентная ставка, изменения спроса и предложения на объекты недвижимости, изменения потребительских предпочтений, новшества в правовом регулировании, необходимо учитывать в процессе оценки с помощью поправки на продажу. Основным индикатором рынка недвижимости является

динамика изменения цен на недвижимость в рамках одного и того же рынка, которая отражается либо в процентах от предыдущего уровня цен, либо с помощью ценовых индексов.

5. Местоположение. Наиболее важным фактором, определяющим стоимость недвижимости, является местоположение. Величину поправки на местоположение лучше всего рассчитывать с помощью анализа парных продаж, когда единственным различием между двумя объектами недвижимости является их физическое расположение. Причем под различным местоположением нужно понимать не только расположение объектов в разных населенных пунктах, районах города, микрорайонах, но и расположение в противоположных концах одного дома, на разных этажах одного дома и т. п.

6. Физические характеристики. Не бывает двух совершенно одинаковых домов, квартир, земельных участков и т. и. Практически всегда объекты сравнения имеют различия в физических характеристиках — разные размеры, конструктивные элементы, качество материалов, износ, внешний вид. Сюда же можно отнести состояние окружающей Среды, функциональные возможности и эстетические характеристики.

Для разных типов недвижимости существует свой набор физических характеристик, наиболее сильно влияющих на стоимость объекта. Так, для объектов торговли важно наличие витринных окон, входа с оживленных мест и магистралей; для складских объектов важны вместимость, наличие подъездных путей, железной дороги; для жилой недвижимости большое значение может иметь состояние окружающей среды. Но существуют физические характеристики, влияющие на стоимость практически всех типов недвижимости, это состояние объекта (требуется ли ремонт и какой), наличие инженерных сетей - электричество, водопровод, канализация и т. д.

Существуют следующие основные методы расчета поправок:

- метод, связанный с анализом парных продаж. Парной продажей называется продажа двух объектов, идентичных почти во всем, за исключением одной характеристики. Поскольку между двумя сопоставимыми объектами имеется

единственное различие, то разница в ценах продажи может быть приписана этому различию;

- метод прямого анализа характеристик. Суть его заключается в анализе характеристик оцениваемого объекта и аналога. Этим методом рассчитывается, например, поправка на время продажи объекта, фактически отражающая изменение покупательной способности валюты, в которой осуществлялись платежи за сопоставимые объекты недвижимости.

Глава 2. Оценка стоимости земельного участка методом сравнения продаж.

В случае применения данного метода оценщик сначала на соответствующем рынке недвижимости выявляет ряд фактических продаж земельных участков, аналогичных оцениваемому по совокупности множества показателей, включая целевое использование, и собирает для подобранных аналогов необходимую сравнительную (рыночную) информацию (цена продажи, величина арендной платы и т. д.). Затем эта информация о сделках проверяется на возможность использования в процессе оценки, чтобы убедиться в ее достоверности и разумности. Наконец, в объекты-аналоги вносятся поправки на различия между объектом оценки и каждым из сопоставимых участков (размер, местоположение, тип почв, рельеф, экономические условия и т. д.).

В случае применения данного метода оценщик сначала на соответствующем рынке недвижимости выявляет ряд фактических продаж земельных участков, аналогичных оцениваемому по совокупности множества показателей, включая целевое использование, и собирает для подобранных аналогов необходимую сравнительную (рыночную) информацию (цена продажи, величина арендной платы и т. д.). Затем эта информация о сделках проверяется на возможность использования в процессе оценки, чтобы убедиться в ее достоверности и разумности. Наконец, в объекты-аналоги вносятся поправки на различия между объектом оценки и каждым из сопоставимых участков (размер, местоположение, тип почв, рельеф, экономические условия и т. д.).

Можно на примере посмотреть, как выполняется анализ сравнимых продаж и вводятся поправки на размер, физические характеристики и месторасположение участков (табл. 1, табл. 2.):

Таблица 1.

№	Цена	Разме	Физическая	Местомоло
Иском	?	60 x 150	Холмист	На берегу
1	6250	60 x 175	Холмист	На другом
2	5750	60 x 175	Холмист	Вверх по
3	5300	60 x 150	Ровный	Вниз по
4	7450	60 x 150	Ровный	В центре

Таблица 2. Процедура последовательного вычитания.

Характерист	Искомый объект	Аналоги			
		1	2	3	4
Цена, \$	9	6250	5750	5300	7450
Размер		-500	0	0	0
Физическая		0	0	450	450
Местоположение		0	0	0	-2150
Корректировка		-500	0	450	-1700
Скорректированная		5750	5750	5750	5750
Стоимость искомого	5750				

Достоинство метода — простота использования. Недостаток — не всегда имеются сравнительные данные.

К данному классу относится также метод переноса (иногда его называют методом соотнесения). Этот метод основан на определении соотношения между стоимостью земельного участка, возведенных на нем сооружений. Исходят из теоретической предпосылки, что существует устойчивая связь между стоимостью земли и стоимостью сооружений для определенного типа недвижимости в определенном регионе.

Следовательно, если в районе расположения оцениваемого объекта не набралось достаточного количества сравнимых продаж, то следует поискать

похожие регионы и собрать данные по продажам в этих регионах; затем определить типичные соотношения между стоимостью земли и общей стоимостью объекта недвижимости и использовать это соотношение при анализе продаж участков, которые будут служить объектом сравнения в оцениваемом регионе. Отсутствие более или менее развитой базы данных на отечественном рынке недвижимости делает возможным использование данного метода в более прямолинейном варианте: подбираются продажи аналогичных по использованию участков с аналогичными характеристиками в соседних регионах и с соответствующими поправками переносятся в район объекта оценки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

В результате проведенного в реферате исследования были выполнены поставленные цели. Было раскрыто понятие метода сравнения продаж, рассмотрен процесс проведения поправок по элементам сравнения. А также приведен пример оценки стоимости земельного участка методом сравнения продаж.

Метод сравнения продаж основан на сопоставлении и анализе информации о продаже аналогичных объектов недвижимости. Метод основан на сопоставлении и анализе информации о продаже аналогичных объектов недвижимости.

При оценке недвижимости делаются поправки по элементам сравнения. Поправками называются корректировки, вводимые в цену продажи объекта-аналога при приведении его ценообразующих характеристик к характеристикам оцениваемого объекта. Поправки по таким элементам сравнения, как корректировка на имущественные права, корректировка на условия финансирования, корректировка на условия продажи и корректировка на время продажи, должны быть проведены последовательно, т. е. каждый раз корректируется уже откорректированная цена.

Пример использования данного метода приведен в главе 2 на примере оценки земельного участка.

Главное достоинство этого метода - простота использования. Этим и обуславливается наиболее частое его использование. Недостаток - не всегда имеется полный список сравнительных данных, по этой причине результат может содержать некоторые неточности.

БИБЛИОГРАФИЯ.

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 396 с.
2. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. 2-е издание. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
3. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. Учебник для ВУЗОВ. – СПб.: Питер, 2002. – 416 с.
4. Колайко Н.А., Абулаева Н.А. / под. Ред. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). М.: ЭКМОС, 2000 – 362 с.
5. Федотова М.А., Уткин Э.А. Оценка недвижимости и бизнеса: учебник. – М.: ЭКОМОС, 2002 - 416 с.