**Тема 8 Порівняльний (ринковий) підхід до оцінки нерухомості**

**1. Загальні положення порівняльного підходу.**

**2. Основні етапи порівняльного підходу.**

**3. Вибір одиниць і елементів порівняння.**

**4. Класифікація і методи виконання коригувань.**

**5. Правила внесення коригувань та узгодження скоригованих цін.**

**1. Загальні положення порівняльного підходу**

**Порівняльний підхід** - це сукупність методів оцінки вартості, заснованих на порівнянні об'єктів оцінки з його аналогами, щодо яких є інформація про ціни угод з ними.

Вихідною передумовою застосування порівняльного підходу до оцінки нерухомості є наявність розвиненого ринку нерухомості.

Порівняльний підхід базується на трьох основних принципах оцінки нерухомості:

1 принцип попиту і пропозиції;

2 принцип заміщення (*це головний принцип*);

3 принцип вкладу.

Основоположним є *принцип заміщення*, який говорить, що при наявності на ринку декількох схожих об'єктів, раціональний інвестор не заплатить більше тієї суми, в яку обійдеться придбання нерухомості аналогічної корисності.

Для отримання більш точного результату оцінки потрібен ретельний підбір аналогів. Основні *вимоги* до аналогу об'єкта оцінки наступні:

1. Аналог схожий на об'єкт оцінки за основними економічними, матеріальним, технічним і іншим характеристикам;
2. Ціна аналога об'єкта оцінки відома з угоди, що відбулася за схожих умов

***Основні умови застосування порівняльного підходу***:

1. Об'єкт не повинен бути унікальним;
2. Необхідна наявність порівнянних аналогів;
3. Інформація повинна бути вичерпною, що включає умови укладання угод;
4. Фактори, що впливають на вартість порівнюваних аналогів, повинні бути порівнянними.

***Переваги*** порівняльного підходу:

* Дозволяє відобразити думку типових продавців і покупців в підсумковій оцінці;
* Статистично обґрунтований;
* Дозволяє вносити коригування на відмінності порівнюваних об'єктів;
* При наявності достатньої кількості даних для аналізу, простий в застосуванні і дає надійні результати.

***Недоліки*** порівняльного підходу:

* + Точність результату оцінки найбільш залежна від ринкових даних при розрахунках на основі порівняльного підходу;
  + Для правильної оцінки необхідний великий обсяг інформації і логічний аналіз скоригованих даних.

***Проблеми*** порівняльного підходу:

1. відмінності продажів (по набору фізичних і економічних характеристик і за умовами);
2. складність збору інформації про фактичних цінах продажів;
3. проблемність збору інформації про специфічні умови угоди;
4. залежність від активності ринку;
5. залежність від стабільності ринку;
6. складність узгодження даних про істотно розрізняються продажах

**2. Основні етапи порівняльного підходу**

**Малюнок. Етапи порівняльного підходу**

На першому етапі необхідно сегментування ринку, тобто розбивка ринку на сектори, які мають схожі об'єкти та суб'єкти. При цьому подібні об'єкти виділяються за призначенням використання, якості, переданим прав, місцем розташування, фізичними характеристиками.

Подібні суб'єкти виділяються по платоспроможності, можливостям фінансування та інвестиційної мотивації.

*Типовими* для даного сегмента умовами є:

- термін експозиції;

- незалежність суб'єктів угоди;

- інвестиційна мотивація.

Під *незалежністю* суб'єктів угоди мається на увазі, що угоди укладаються не по ринковій ціні і дані по ним не можуть використовуватися для порівняння, якщо покупець і продавець:

1. перебувають в родинних стосунках;
2. є представниками холдингу або дочірньої компанії;
3. мають іншу взаємозв'язок і взаємозацікавленості;
4. угоди, що здійснюються з об'єктами, обтяженими заставою або іншими зобов'язаннями;
5. займається продажем майна померлих осіб.

***Інвестиційна мотивація*** визначається аналогічними мотивами інвесторів, аналогічним найкращим і найбільш ефективним використанням об'єктів і ступенем зносу будівлі.

**3. Вибір одиниць і елементів порівняння**

На різних сегментах ринку нерухомості використовуються різні одиниці порівняння. Як правило, приймаються наступні одиниці порівняння землі:

- ціна землі за один гектар (як правило с / г землі);

- ціна за сотку (масиви під житлове будівництво);

- ціна за 1 м2.

Одиниці забудованих ділянок:

- ціна за 1 м2 площі;

- ціна за 1 м2 чистої площі, яка підлягає здачі в оренду;

- ціна за 1 м2 загальної площі;

- ціна за 1 м3.

**Вибір елементів порівняння**

Основні критерії вибору порівнянних об'єктів (аналогів):

1. права власності на нерухомість;
2. умови фінансування;
3. умови і час продажу;
4. місце розташування;
5. фізичні характеристики.

У деяких випадках додаються такі елементи порівняння:

1. економічні характеристики (поточні витрати на підтримання об'єкта в функціонально-придатному стані, якість управління, умови і терміни оренди);
2. спосіб використання;
3. компоненти вартості, не пов'язані з нерухомістю.

***Права власності.***

Коригування на права власності - це різниця між ринковою і договірною орендною платою, тому що повне право власності визначається при ринкової орендної плати. Коригування вноситься, якщо власність продається разом з існуючим орендним договором.

Якщо договірна орендна плата відрізняється від ринкової, то майбутній власник буде протягом строку договору оренди отримувати грошові потоки, що відрізняються від ринкових.

***Умови фінансування.***

Коригування вноситься, якщо є кредит або відстрочений платіж. Вартість об'єкта аналога зменшується.

***Умови і час продажу.***

Поправки на ці характеристики робляться в першу чергу. Коригування на умови продажу відображає не типові для ринку відносини між продавцем і покупцем. Головні труднощі - це виявлення не типових мотивів угоди. При підозрі на неринкові умови продажу даний об'єкт слід розглядати, як порівнянну продаж дуже обережно або взагалі виключити його з переліку об'єктів порівняння.

Час продажу - коригування вноситься з урахуванням тенденцій зміни цін на ринку нерухомості.

Основні фактори впливу:

- інфляція;

- зміни законодавства;

- зміна попиту і пропозиції.

Необхідно врахувати, що ринкові умови можуть змінюватися як в цілому, так і для окремих видів власності.

***Фізичні характеристики.***

Враховуються відмінності в:

- розмірах;

- конструктивних елементах;

- як матеріали;

- знос;

- зовнішній вигляд;

- стан впорядкування;

- функціональні можливості;

- естетичних характеристиках.

Коригування на фізичні характеристики вимагає обговорення кожного елемента відмінності. При цьому величина коригування не завжди може дорівнювати вартості будь-якої деталі відмінності, так як не кожен типовий покупець готовий платити за зміну архітектурної деталі.

**4. Класифікація і методи виконання коригувань**

***Класифікація*** вводяться поправок заснована на різних способах розрахунку і внесення коригувань на відмінності, які є між оцінюваним об'єктом і об'єктом аналогом.

***Процентні поправки*** вносяться шляхом множення ціни продажу об'єкта аналога або його одиниці порівняння на коефіцієнт, що відображає ступінь відмінності в характеристиках об'єкта-аналога і оцінюваного об'єкта. До процентних відносяться: поправки на місце розташування, знос, час продажів.

До ***грошових поправкам***, внесеним до *одиниці порівняння* можна віднести поправки на якісні характеристики, а також поправки, розраховані статистичними методами.

До ***грошових поправкам***, внесеним до ціни проданого об'єкта аналога в цілому, слід віднести поправки на наявність або відсутність додаткових поліпшень (складських прибудов, автостоянок і т.д.).

Методи внесення поправок:

1. методи, засновані на аналізі парних продажів;
2. експертні методи розрахунку і внесення поправок;
3. статистичні методи.

***Метод парних продажів.*** Під парної продажем на увазі продаж двох об'єктів, в ідеалі є точною копією один одного за винятком одного параметра, наприклад розташування, наявністю якого пояснюється різниця в ціні цих об'єктів.

***Експертні методи.*** Основу становить суб'єктивна думка експерта-оцінювача про те наскільки оцінюваний об'єкт гірше або краще порівнянного аналога***.***

***Статистичні методи.*** Користуються при проведенні аналізу великої кількості репрезентативних вибірок з бази даних.

**5. Правила внесення коригувань та узгодження скоригованих цін**

1. Внесення коригувань здійснюється застосуванням кожної наступної коригування до попереднього результату.
2. Процентні коригування завжди вносяться першими.
3. Слідом за відсотками, вносяться грошові поправки, послідовність внесення яких не має значення.
4. Якщо поправки на умови фінансування або право власності розраховані як абсолютно грошові, то вони застосовуються першими для коригування цін аналогів.

Це заключний етап порівняльного підходу.

Узгодження - це не усереднення отриманих результатів, а процес зважування і порівняння показників відповідно до їх характеристиками.

При узгодженні слід враховувати наступне основне правило: «Чим менше кількість і величина коригувань внесених в ціну конкретного об'єкта порівняння, тим більшу вагу має даний продаж в процесі формування вартості оцінюваного об'єкта».

При наявності великої інформації про велику кількість схожих продажів і невеликому розходженні величин скоригованих цін застосовуються статистичні методи.

Зазвичай аналізуються чотири показники:

1. Середнє арифметичне значення скоригованих цін;
2. Мода - найбільш часто зустрічається значення в числовому ряду;
3. Медіана - середина рангового числового ряду;
4. Скоригований ціна самого схожого на оцінюваний об'єкт аналога.

При призначенні вагового коефіцієнта можна застосувати теорію нечітких множин, зокрема метод аналізу ієрархій (розстановки пріоритетів).