

15.11.2014

## **Как оценщики выбирают аналоги и почему это неправильно или соучастие оценщиков в обмане покупателей**

**Лебедев Валерий Викторович**

Сертифицированный РОО оценщик недвижимости

Член Экспертного совета РОО

Член правления Новосибирского отделения РОО

E-mail: *expert-lebedev@mail.ru*

### **1. Учёт спроса на рынке недвижимости при выборе аналогов в процессе применения сравнительного подхода**

Любые вещи, товары, в том числе и объекты недвижимости, имеют рыночную стоимость только тогда, когда есть рынок аналогичного товара или имущества. Рынок начинается там, где появляется сторона, желающая что-то купить и сторона, желающая это «что-то» продать. Но именно спрос определяет объём и структуру предложения, так как воспроизводится только то, что признано потребителем. Переводя эту фразу на отношения на рынке недвижимости, можно сказать, что недвижимость имеет рыночную стоимость тогда, когда на неё есть спрос.

Спрос!!! Вот двигатель рыночных отношений. Есть спрос — есть стоимость. Нет спроса — нет стоимости, независимо от того, сколько средств затрачено на создание объекта.

Так как же оценщики при применении сравнительного подхода учитывают спрос?

Никак!

И это порождает огромный перекос в восприятии рынка не только оценщиками, но и потребителями оценочных услуг.

Процитирую п. 14 ФСО №1.

*«Сравнительный подход — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом-аналогом объекта оценки для целей оценки*

*признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость».*

В соответствии с п. 18 ФСО №1 *«...оценщик осуществляет сбор и анализ информации, необходимой для проведения оценки объекта оценки. Оценщик изучает количественные и качественные характеристики объекта оценки, собирает информацию, существенную для определения стоимости объекта оценки теми подходами и методами, которые на основании суждения оценщика должны быть применены при проведении оценки, в том числе:*

- а) информацию о политических, экономических, социальных и экологических и прочих факторах, оказывающих влияние на стоимость объекта оценки;*
- б) информацию о спросе и предложении на рынке, к которому относится объект оценки, включая информацию о факторах, влияющих на спрос и предложение, количественных и качественных характеристиках данных факторов;*
- в) информацию об объекте оценки, включая правоустанавливающие документы, сведения об обременениях, связанных с объектом оценки, информацию о физических свойствах объекта оценки, его технических и эксплуатационных характеристиках, износе и устареваниях, прошлых и ожидаемых доходах и затратах, данные бухгалтерского учета и отчетности, относящиеся к объекту оценки, а также иную информацию, существенную для определения стоимости объекта оценки».*

В России представления о рынке недвижимости основываются только на цене предложения, что не делает его объективным и «нормальным».

К сожалению, оценщики в своей работе тоже ориентируются только на цены предложения. Я не затрагиваю сейчас того аспекта, что цены сделок оценщикам недоступны.

Проблема вовсе не в этом.

**Проблема в том, как оценщики подбирают объекты-аналоги при применении сравнительного подхода.**

Рассмотрим пример:

На рынке имеется некоторое количество объектов, принадлежащих одному сегменту рынка, например офисные помещения. В силу их различий имеет место некоторый разброс цен. Оценщик формирует выборку объектов, которые сходны с объектом оценки по основным ценообразующим факторам.

При подборе объектов-аналогов, оценщик проверяет выборку на однородность. Как правило, в корректировочную таблицу подбирается 5 объектов-аналогов.

**График 1. Количество предложений, разброс цен предложения и подбор аналогов**

цена предложения	количество предложений	однородность выборки
70 000	2	выборка однородна
69 000	3	
68 000	1	
67 000	4	
66 000	2	
65 000	2	выборка однородна
64 000	3	
63 000	4	
62 000	3	выборка однородна
61 000	2	
60 000	5	
59 000	2	
58 000	4	
57 000	4	выборка однородна
56 000	1	
55 000	2	
54 000	3	
53 000	2	выборка однородна
52 000	1	
51 000	3	
50 000	2	
49 000	—	
48 000	—	
47 000	—	
46 000	—	

Как видно из приведённого графика, выборка, взятая из любой части диапазона предложения будет однородной.

Также в нашей жизни очень глубоко укоренилась любовь к среднестатистическим показателям. Пользуясь статистическими данными, оценщики очень часто оперируют так называемыми «среднерыночными» ценами.

При этом, оценщик ориентируется на среднерыночную цену, фигурирующую в различных аналитических материалах, формируемых исключительно на основе цен предложения или цен, предлагаемых агентствами недвижимости в периодических изданиях. На графике ниже показано, каким образом формируется среднерыночный диапазон.

**График 2. Количество предложений, разброс цен предложения, «среднерыночный» диапазон и средняя цена предложения**

цена предложения	количество предложений
70 000	2
69 000	3
68 000	1
67 000	4
66 000	2
65 000	2
64 000	3
63 000	4
62 000	3
61 000	2
60 000	5
59 000	2
58 000	4
57 000	4
56 000	1
55 000	2
54 000	3
53 000	2
52 000	1
51 000	3
50 000	2
49 000	—
48 000	—
47 000	—
46 000	—

Средняя цена предложения — **60 255** руб./кв.м.

Но что же такое «среднерыночная» цена и чем она полезна оценщику?

Рассмотрим примеры:

Имеется некоторое количество сотрудников, получающих разную зарплату:

- с зарплатой 10 000 рублей — 10 человек,
- с зарплатой 1 000 000 рублей — 1 человек,

Средняя зарплата у них будет **100 000** руб.

Или же приведём более реальные цифры:

- с зарплатой 10 000 рублей — 10 человек,
- с зарплатой 20 000 рублей — 20 человек,
- с зарплатой 100 000 рублей — 10 человек,

Средняя зарплата у них будет **37 500** руб.

Или же:

- с зарплатой 30 000 рублей — 10 человек,
- с зарплатой 40 000 рублей — 20 человек,
- с зарплатой 1 000 000 рублей — 1 человек,

Средняя зарплата у них будет **67 742** руб.

Или же:

Половина этой аудитории ест капусту.

Половина — мясо

В среднем все едят голубцы.

В отношении рынка недвижимости — то же самое.

**Вывод:**

Аналитические исследования и статистические данные нужны, только далеко не все умеют ими пользоваться.

Статистика — это хорошо, однако для расчёта рыночной стоимости конкретного объекта оценки она бывает не только бесполезна, но зачастую и вредна.

Потому что среднестатистические данные, усредняя несопоставимые величины, искажают фактическое состояние рынка и вводят его участников в заблуждение.

Вернёмся к графикам 1 и 2 и к п. 18-б ФСО №1.

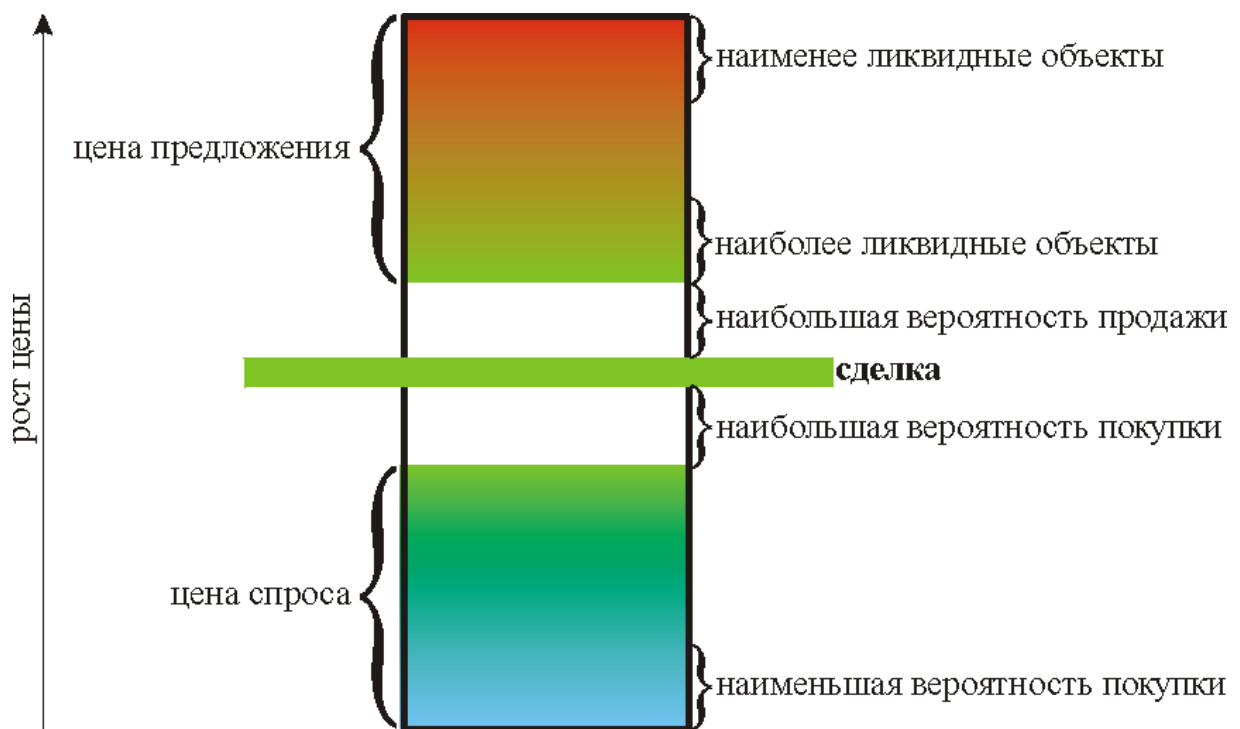
Данные графики отражают только половину рынка, а именно рынок предложения. А где рынок спроса? А рынок спроса находится в нижней части графика и никак не пересекается с рынком предложения.

**График 3. Положение рынка спроса относительно рынка предложения**

количество спроса	цена предложения	количество предложений
—	70 000	2
—	69 000	3
—	68 000	1
—	67 000	4
—	66 000	2
—	65 000	2
—	64 000	3
—	63 000	4
—	62 000	3
—	61 000	2
—	60 000	5
—	59 000	2
—	58 000	4
—	57 000	4
—	56 000	1
—	55 000	2
—	54 000	3
—	53 000	2
—	52 000	1
—	51 000	3
—	50 000	2
?	49 000	—
?	48 000	—
?	47 000	—
2	46 000	—
3	45 000	—
5	44 000	—
4	43 000	—
3	42 000	—
2	41 000	—
7	40 000	—
2	39 000	—
6	38 000	—
5	37 000	—
4	36 000	—
7	35 000	—
3	34 000	—
2	33 000	—
5	32 000	—
1	31 000	—
2	30 000	—

Как правило, на рынке всегда существует определённое количество заявок на покупку (спрос) и определённое количество заявок на продажу (предложение). При этом, естественное желание покупателя — купить как можно дешевле, а естественное желание продавца — продать как можно дороже. Стремясь к совершению сделки, продавцы двигаются к цене спроса (при избытке предложения) или покупатели двигаются к цене предложения (при дефиците предложения). Сделка же может произойти лишь тогда, когда цена предложения совпадет с ценой спроса (см. рис. 1). Заявка на покупку по рыночной цене начинает исполняться с лучших цен предложения. Совершенно очевидно, что наиболее ликвидными являются объекты с минимальной ценой предложения.

Рисунок 1.



Именно такой механизм сделки соответствует принципу замещения, закреплённому в стандартах оценки.

Процитирую п. 9.2 ССО РОО 1-01-2010 «Понятия, лежащие в основе общепринятых принципов оценки»:

*«При оценках, основанных на данных рынка, обычно используют один или большее число подходов к оценке, применяя **экономический принцип замещения**, в котором используются рыночные данные.*

*Этот принцип утверждает, что расчетливое лицо не будет платить за товар или услугу больше, чем затраты на приобретение столь*

же удовлетворительного заменителя этого товара или услуги — при отсутствии осложняющих факторов времени, большего риска или неудобств. **Наименьшие затраты по наилучшему альтернативному варианту, будь то заменитель или оригинал, так или иначе свидетельствуют о рыночной стоимости».**

Для сравнительного подхода наиболее применима формулировка из п. 5.10 ССО РОО 2-05-2010 «Оценка стоимости недвижимого имущества»:

*«Одним из основополагающих принципов оценки является принцип замещения, который утверждает, что если в наличии имеются несколько сходных или сопоставимых товаров или услуг, товар (услуга), имеющий наименьшую цену, привлекает наибольший спрос и получает наиболее широкое распространение».*

Вот он принцип подбора аналогов: **наилучшее предложение по наименьшей цене**. Т.е. наиболее ликвидными будут объекты с наименьшей ценой, при прочих равных характеристиках. Именно они должны выбираться в качестве объектов-аналогов, и потом уже к ним должны применяться все корректировки.

Приведу ещё один простой пример на квартирах.

На рынке предлагается 20 однокомнатных квартир примерно в одном районе и примерно одинаковой площади и планировки.

Цены квартир:

1.	2 300 000	руб.
2.	2 250 000	руб.
3.	2 200 000	руб.
4.	2 200 000	руб.
5.	2 200 000	руб.
6.	2 150 000	руб.
7.	2 150 000	руб.
8.	2 150 000	руб.
9.	2 150 000	руб.
10.	2 100 000	руб.
11.	2 100 000	руб.
12.	2 100 000	руб.
13.	2 100 000	руб.
14.	2 050 000	руб.
15.	2 050 000	руб.
16.	2 000 000	руб.
17.	2 000 000	руб.
18.	1 950 000	руб.
19.	1 950 000	руб.
20.	1 900 000	руб.



Среднерыночная цена — 2 102 500 руб., округлённо 2 100 000 руб.

А как вы думаете, какие квартиры из этого списка будут наиболее ликвидны?

Не нужно обнадёживать продавца в том, что его квартира стоит 2 100 000, в то время, как на рынке есть предложения по 1 900 000 руб.

Не нужно обманывать покупателя, что ему придётся заплатить 2 100 000 руб., в то время, как на рынке есть предложения по 1 900 000 руб.

### **Принцип НЭИ и принцип замещения.**

А как соотносится всё вышесказанное с принципом наилучшего и наиболее эффективного использования (НЭИ)?

Отлично соотносится!

Принцип замещения совершенно не противоречит принципу НЭИ.

Принцип НЭИ означает выбор вида использования объекта оценки, при котором его стоимость будет наибольшей с учётом всех критериев наиболее эффективного использования (см. пункты 5.8.1 и 5.8.2 ССО РОО 2-05-2010).

Однако принцип НЭИ вовсе не означает определение наивысшей стоимости в рамках того вида использования, который признан наиболее эффективным. Потому что наиболее эффективный вид использования и наибольшая цена в рамках этого вида — это не одно и то же.

\* \* \* \* \*

## **2. Неосведомлённость покупателя — это его обман продавцом; участие оценщика в этом обмане**

Другой проблемой является неосведомлённость покупателя.

В соответствии с Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 135-ФЗ от 27.07.1998 г., «*Рыночная стоимость — наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда:*

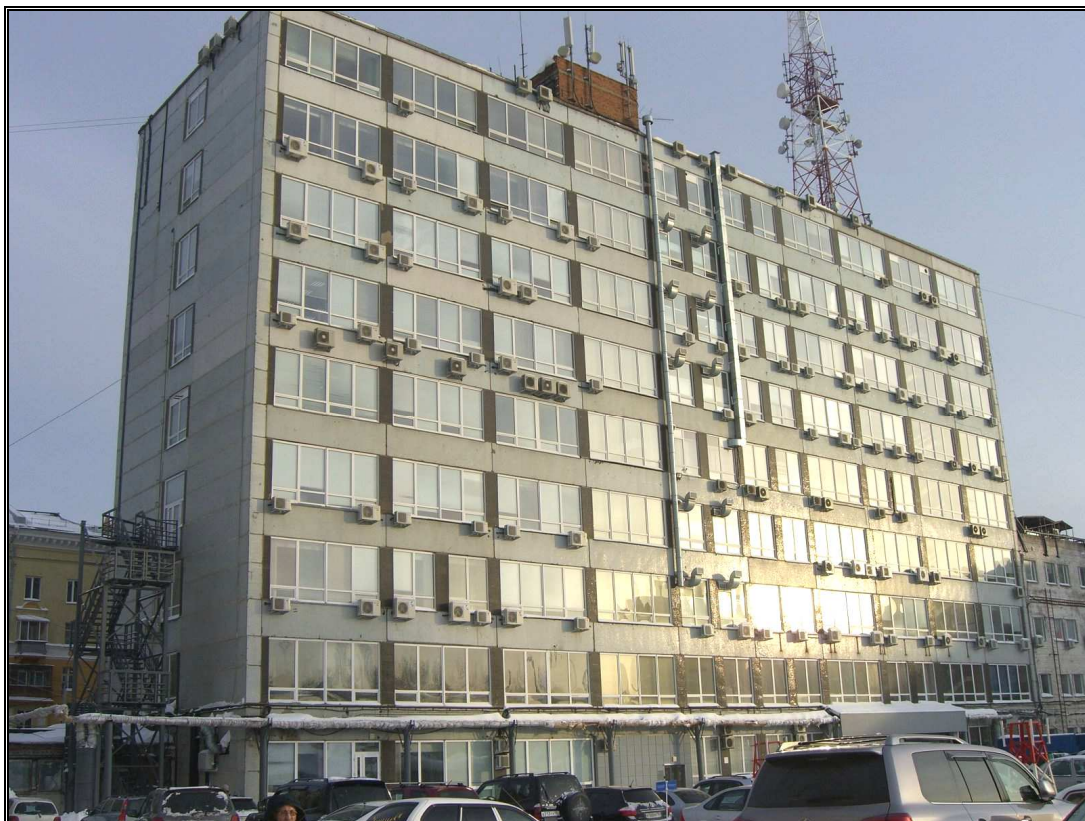
- *одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;*
- *стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;*
- *объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;*
- *цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;*
- *платеж за объект оценки выражен в денежной форме».*

«Полнота располагаемой информации» означает, что стороны сделки в достаточной степени информированы о предмете сделки, действуют, стремясь достичь условий сделки, наилучших с точки зрения каждой из сторон, в соответствии с полным объемом информации о состоянии рынка и объекте оценки, доступным на дату оценки (ФСО №2, п. б).

Цена сделки может отличаться от рыночной стоимости, т.к. это зависит от волеизъявления сторон. Часто цена сделки бывает выше рыночной стоимости по причине утаивания продавцом скрытых недостатков недвижимого имущества. Неосведомленность покупателя о скрытых недостатках объекта приводит к избыточным расходам при эксплуатации объекта недвижимости, которые он бы не понёс, если бы обладал всей полнотой информации.

**Цена такой сделки не является рыночной, т.к. основана на обмане покупателя.**

Пример из практики:



Этот объект может быть предложен на рынок с формулировкой: *«Продаются офисные помещения в административном здании. Состояние помещений отличное, выполнен евроремонт»*. И в принципе, это правда, только не вся!

Потому что по документам это здание производственное. Расположено в градостроительной зоне, предназначенной для размещения промышленных объектов (территории промышленности). Разрешенное использование земельного участка — «для размещения промышленных объектов». Первоначальное назначение здания — производственное здание, в котором располагалось сборочное производство печатных плат для электротехнической промышленности. Каркасное исполнение здания позволяет возвести перегородки и создать любую внутреннюю планировку.

Однако строительные нормативы для производственных и офисных зданий существенно различаются. Функциональное назначение здания определяет требования к освещенности, температуре, звукоизоляции, вентиляции, отоплению, водоснабжению, канализации, лифтам, бытовому оборудованию, теле- и радиофикации, к отделке помещений и благоустройству здания и пр. И для переоборудования производственного здания в офисное, мало простой перепланировки. Требуется реконструкция, учитывающая иные нормы потребления мощностей, иные условия труда людей, иные требования к освещенности и микроклимату в помещениях, многие другие нормативы.

Учитывая, что рыночная стоимость включает в себя критерий осведомленности покупателя, рыночным критериям отвечала бы oferta следующего содержания:

*«Продаются нежилые помещения в производственном корпусе, косметически переоборудованные под офисные. Помещения обременены договором аренды. Здание постройки 1979 года не соответствует требованиям СНиП, предъявляемым к офисным зданиям, а именно: СНиП 23-01-99\* «Строительная климатология и геофизика», СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий», СНиП 23-02-2003 «Строительная теплотехника»; СНиП 41-01-2003 «Отопление, вентиляция и кондиционирование», СНиП 31-05-2003 «Общественные здания административного назначения», ГОСТу 30494-96 «Здания жилые и общественные. Параметры микроклимата в помещениях». Договоры на обеспечение помещений мощностями по водоснабжению, теплоснабжению, электроснабжению, канализованию стоков отсутствуют».*

Разница очевидна. Оценка потенциальными покупателями этих двух предложений одного и того же объекта будет различной. И при предоставлении полной информации, как в оферте № 2, объект недвижимости будет пользоваться значительно меньшим спросом и его ликвидность, а значит и цена, будут минимальной.

Недостатки, сокрытые продавцом объекта недвижимости при продаже неизбежно выявятся в процессе эксплуатации. Это приведет к снижению доходности объекта недвижимости, а значит и к снижению его стоимости.

Например, в ст. 612 ГК РФ установлена ответственность арендодателя за недостатки сданного в аренду имущества. Согласно положениям данной статьи арендодатель отвечает за недостатки сданного в аренду имущества, полностью или частично препятствующие пользованию им, даже если во время заключения договора аренды он не знал об этих недостатках.

При обнаружении таких недостатков арендатор вправе по своему выбору:

- потребовать от арендодателя либо безвозмездного устранения недостатков имущества, либо соразмерного уменьшения арендной платы, либо возмещения своих расходов на устранение недостатков имущества;
- непосредственно удержать сумму понесенных им расходов на устранение данных недостатков из арендной платы, предварительно уведомив об этом арендодателя;
- потребовать досрочного расторжения договора.

Арендодатель, извещенный о требованиях арендатора или о его намерении устранить недостатки имущества за счет арендодателя, может без промедления произвести замену предоставленного арендатору имущества другим аналогичным имуществом, находящимся в надлежащем состоянии, либо безвозмездно устранить недостатки имущества.

Скрываемые продавцами и риэлторами недостатки объектов недвижимости чаще всего относятся к функциональному устареванию.

Функциональное устаревание присуще всем объектам недвижимости, построенным в советский период, поскольку с тех пор произошли значительные изменения в рыночных стандартах, требованиях к техническому и функциональному состоянию помещений, требования к теплотехническим характеристикам, к температурно-влажностному

режиму в помещениях, предназначенных для работы людей, требования пожарной безопасности, многие другие требования.

Функциональное устаревание присуще всем объектам недвижимости, которые перепрофилируются по другому назначению, т.к. к помещениям различного функционального назначения предъявляются разные требования.

Все эти требования устанавливаются СНиПами (Строительными нормами и правилами), СанПиНами (Санитарными правилами и нормами), Постановлениями Правительства, ГОСТами и обязательны для исполнения, т.к. от их соблюдения зависит безопасность и здоровье людей.

Соблюдение всех этих требований контролируется надзорными органами. В случае проверки, при выявлении несоответствия существующим нормативам, собственник помещений будет подвергнут административному наказанию и понесёт затраты на устранение этих нарушений.

Поэтому любое несоответствие современным требованиям является функциональным устареванием и снижает стоимость объектов недвижимости.

И независимо от того, будет ли собственник недвижимости устранять несоответствие современным требованиям СНиП или нет, само наличие несоответствия порождает функциональное устаревание. И это снижает стоимость объекта. Сумма снижения стоимости определяется путём расчёта затрат на устранение функционального устаревания

На практике же получается, что:

- Собственник имущества заинтересован умолчать о наличии несоответствия, поскольку он в первую очередь заинтересован в максимальной цене продажи объекта.

- Риэлтор, обслуживающий сделку, не имеет никакого представления о том, что такое функциональное устаревание. Даже если бы он знал о существовании недостатков, он бы скорее всего их скрыл, поскольку он также заинтересован в максимальной цене продажи объекта, — от этого зависят его комиссионные.

- Покупатель имущества приобретает «кота в мешке», т.к. он не имел возможности тщательно обследовать объект недвижимости перед покупкой, и, скорее всего не знает о существовании какого-то там функционального устаревания.

- Оценщик, выполняя заказ собственника имущества (продавца), старается ему угодить. Он знает о функциональном устаревании, он слышал о нём на лекциях по оценке и читал 1 строчку в ФСО. Однако он не знает, как его выявить и как его рассчитать. Поэтому не выявляет и не рассчитывает. А это на руку и продавцу и риэлтору.

В проигрыше только покупатель. Хотя он об этом возможно и не подозревает.

*Давно работая на рынке оценки, с сожалением могу констатировать, что основными ценообразующими факторами на рынке недвижимости стали «жадность продавца» и «глупость покупателя». Рынком правит жадность и обман покупателя, и государство, глядя на эту вакханалию жадности, тоже «повелось».*

### **3. О новых горизонтах и фактической роли оценщика в современной экономике**

Во многих анализах рынка часто приходится слышать мнение, что активы государства (недвижимое имущество в частности) сильно недооценены.

Осмелюсь сделать противоположное заявление: всё недвижимое имущество (и частное и государственное), особенно то, которое построено в советский период сильно переоценено.

И показать эту переоценённость, так сказать вскрыть недостатки объектов недвижимости — это одна из задач оценщика. Оценщик не должен идти на поводу у продавца и преувеличивать стоимость его актива. Оценщик не должен участвовать в обмане покупателя. Оценщик должен помочь продавцу «спуститься с небес на землю», оценщик должен уметь выявить все ценообразующие характеристики объекта, в том числе и его недостатки, и выявив их, оценить объект с точки зрения его потребительской полезности.

В п. 18 ФСО №1 не напрасно говорится о том, что оценщик должен собрать всю информации о физических свойствах объекта оценки, его технических и эксплуатационных характеристиках, износе и устареваниях, а также иную информацию, существенную для определения стоимости объекта оценки.

Возвращаясь к примеру с двоякой формулировкой объявления о продаже одного и того же объекта, скажу, что большинство оценщиков не задумываясь оценило бы этот объект, как офисное здание, на основании одного лишь внешнего осмотра, не поинтересовавшись ни первоначальным функциональным назначением объекта, ни историей его эксплуатации, ни фактическими эксплуатационными характеристиками, ни юридическими ограничениями.

А поскольку стены этого объекта изнутри обшиты гипсокартоном, есть потолок «армстронг» и пластиковые окна, то оценщик напишет в отчёте, что состояние его отличное, выполнен евроремонт. При этом его совершенно не волнует ни фактический конструктив здания, ни физическое состояние его несущих конструктивных элементов.

*Следуя этой логике, можно деревянный туалет обшить снаружи сайдингом, изнутри гипсокартонном, поставить пластиковые окна и сказать, что это офис, только очень маленький.*



Почему же так происходит? Что же происходит на самом деле? Что мешает оценщику в полной мере выполнить требования п. 18 ФСО №1?

1. Низкий уровень профессионализма, отсутствие знаний в смежных областях — строительном деле и юриспруденции, лень и нежелание заниматься сложными расчётами и анализом нормативно-правового пространства вокруг объекта оценки.

2. Неумение грамотно рассчитывать физический износ.

3. Непонимание природы функционального устаревания и, как следствие, — неспособность его выявить и неумение его рассчитать.

2. Неумение работать с клиентом, неумение оценщика преодолеть нежелание клиента предоставить оценщику всю интересующую его информацию.

3. Отсутствие открытой информации по сделкам. При этом доступ к информационной базе Росрегистрации не улучшит положения дел по этому пункту, поскольку оценщика интересуют реальные суммы сделок, а не заявленные сторонами сделки.

4. Ошибочность ориентирования только на цены предложения, формируемые риэлторами.

Возникает справедливый вопрос:

Если риэлторы всё знают о ценах на недвижимость, зачем тогда нужны оценщики? В том виде, в котором они существуют сейчас — это совершенно ненужная прокладка между продавцом и покупателем. В той ситуации, в которой мы сейчас находимся, потребность в оценщиках создана искусственно и не имеет под собой рыночных оснований. Оценщик нужен только тогда, когда отчёт требуется по закону.

Оценщик не может сказать заказчику об объекте оценки ничего нового, ничего из того, чего бы уже не знал заказчик. Оценщик в своём отчёте просто повторяет то, что любой человек может узнать, немного помониторив интернет-сайты агентств недвижимости и журналы по недвижимости.

А как профессиональный консультант, помогающий клиентам принимать правильные инвестиционные решения, оценщик обществом, к сожалению, не востребован.

Почему же сложилась такая ситуация? Отчасти потому, что среди людей нашей профессии очень мало «оценщиков», и очень много «подгонщиков».

К сожалению, государство тоже не совсем чётко представляет себе зачем нужны оценщики. Наша профессия сформировалась на заре рыночной экономики совершенно самостоятельно, и законодательство, регулирующее оценочную деятельность, государство создавало всегда вдогонку, не совсем чётко представляя себе, что оно пытается регулировать.

А поскольку подавляющее большинство оценщиков тоже не совсем чётко понимает свою роль в экономике, то эту роль ему рано или поздно найдёт государство.

Как вы думаете, какая это роль?

С тем уровнем квалификации, с которым подавляющее большинство оценщиков подошло к сегодняшнему дню, **это роль «стрелочника».**

В настоящее время из силовых структур всё чаще стали раздаваться голоса о необходимости привлечения оценщиков к уголовной ответственности за «занижение стоимости» объектов оценки, а арбитражные суды уже начинают привлекать оценочные компании к имущественной ответственности...

А в нормативные акты, регулирующие оценочную деятельность вносятся соответствующие поправки, направленные на усиление ответственности оценщиков.

Наконец-то нашелся тот, кто виновен во всех бедах экономики, и по чьей вине собственники имущества принимают неправильные инвестиционные и управленческие решения, а имущество продаётся по «заниженной стоимости».

Убеждён, что усиливать нужно не ответственность оценщиков, а их образовательный и профессиональный уровень. И перед руководством СРО стоит очень нелёгкая задача. С одной стороны саморегулируемой организации нужны новые члены. А с другой — назрела необходимость проведения среди всех оценщиков серьёзного квалификационного экзамена. Пришло время отделить зерна от плевел.

Новые горизонты, которые сулит нам будущее зависит только от нас. От нашей квалификации и способности доказать результат своей оценки. От понимания своей роли в экономике, роли профессионального консультанта, способного выявить и показать все достоинства и недостатки имущества, влияющие на его инвестиционную привлекательность. Профессионального консультанта, понимающего

глубинные процессы ценообразования, а не бесполезной прокладки, обслуживающей пожелания заказчика и черпающей информацию только из базы предложения агентств недвижимости.

И здесь перед руководством СРО стоит не менее сложная задача. Стремиться к такому взаимодействию с государством, которое позволило бы ему осознать позитивную роль оценщика, как специалиста с реалистично-консервативным взглядом на экономику, как специалиста, отрезвляющего горячие головы с радужными прогнозами. Государству нужно помочь отойти от стереотипа, что оценщик — это вредитель, сокращающий доходную часть бюджета страны.

Убеждён, что ни один оценщик не может и не должен отвечать на вопрос «за сколько можно продать объект оценки». Это не его компетенция. Оценщик должен аргументировано ответить на вопрос «сколько стоит объект оценки» с точки зрения его полезности.

А решение «за сколько продавать» должен принимать только сам собственник имущества. И если он сам или с помощью риэлтора смог продать свой объект дороже, чем оценил его оценщик, значит он, либо хороший продавец, либо он обманул покупателя, либо у покупателя были нерыночные мотивации.

**Лебедев Валерий Викторович**, e-mail: *expert-lebedev@mail.ru*