

## Сбалансированная оценка приносящей доход недвижимости в составе предприятия

**Д.Ю. Захматов**

доцент Высшей школы бизнеса Казанского федерального университета, председатель правления АНО «ФЭСЭ», член Экспертного совета Российского общества оценщиков, кандидат экономических наук (г. Казань)

Дмитрий Юрьевич Захматов, dmitry@finsudex.ru

Приносящая доход недвижимость в виде встроенных помещений или зданий с земельным участком, сдаваемая в аренду, рассматривается в практике оценки и судебной экспертизы:

- в виде отдельных объектов недвижимости, оценка которых регламентируется Федеральным стандартом оценки «Оценка недвижимости (ФСО № 7)» (далее – отдельный объект недвижимости);
- в составе организации, сдающей в аренду приносящую доход недвижимость, при этом оценка доли или пакета акций юридического лица регламентируется Федеральным стандартом оценки «Оценка бизнеса (ФСО № 8)» (далее – арендный бизнес), где под бизнесом понимается предпринимательская деятельность организации, направленная на извлечение экономических выгод.

В практике проведения экспертиз отчетов об оценке, а также судебных споров встречаются противоречивые мнения оценщиков и судебных экспертов относительно применяемых подходов (и методов) к оценке рыночной стоимости одного и того же объекта доходной недвижимости в составе действующего предприятия и отдельно. Такие противоречия приводят к различным результатам, что и побудило автора к написанию настоящей статьи.

В связи с многообразием сегментов недвижимости, особенностей региональных

рынков, видов договоров аренды, а также конфигураций арендного бизнеса как действующих предприятий, далее будет рассматриваться только сегмент неспециализированной недвижимости на активных рынках. Приведенные расчеты имеют иллюстративный и упрощенный характер, в частности, не рассматривается влияние на расчеты величины НДС, ликвидности объектов недвижимости, недозагрузки и т. д.

Особенностью работы оценщика по определению стоимости как отдельного объекта недвижимости, так и арендного бизнеса является анализ условий действующего договора аренды. Наличие такого договора должно быть указано в задании на оценку отдельного объекта недвижимости как ограничения (обременения) прав, учитываемых при оценке объекта оценки (см. [1]). В ходе проведения оценки следует внимательно изучить заключенный договор аренды, а также внешние и внутренние факторы, действующие на арендодателя и арендатора, в частности, обратить внимание на следующие аспекты:

- условия долгосрочного расторжения договора, в том числе наличие условий компенсации стоимости неотделимых улучшений;
- условия пересмотра арендных ставок;
- состав арендной ставки, в том числе какие расходы оплачивает арендатор, а какие – арендодатель;
- влияние мер государственной поддержки на обязательства арендатора

и арендодателя;

- анализ соответствия условий договора аренды текущим рыночным и прогнозным показателям загрузки и ставок аренды, включая анализ специфических внешних факторов (при их наличии).

Наличие действующего договора аренды следует рассматривать с точки зрения того, приводит оно к потере текущих и потенциальных доходов или нет. Если условия договора аренды снижают потенциальный доход арендодателя по сравнению с рыночными условиями, то следует провести анализ с целью определения, целесообразно ли продолжать сдавать недвижимость в аренду на текущих условиях или инициировать досрочное расторжение договора аренды с учетом предусмотренных договором выплат, возлагаемых на арендодателя. После расторжения договора и прохождения стандартного периода вакантности объект будет сдан на рыночных условиях. Если условия договора аренды лучше рыночных условий, то проводится анализ причин этого обстоятельства и возможности получения «сверхдоходов» в прогнозный период.

Принимая во внимание развитие практики и методологии оценочной деятельности, совершенствования стандартов в области оценочной деятельности, публикации справочных материалов относительно ценообразующих факторов, оценка отдельных объектов недвижимости, как правило, не вызывает особых сложностей.

Рассматривая арендный бизнес, можно привести его следующие конфигурации:

- арендный бизнес приносит прибыль владельцам (получение дивидендов, рост стоимости компании);
- арендный бизнес выступает «держателем активов» в группе компаний, при этом операционные компании не только арендуют, но и получают заемные средства под залог объекта недвижимости.

Один из вариантов оценки арендного бизнеса базируется на затратном подходе с применением метода чистых активов (см. [3]). При этом в рамках корректировки балансовой стоимости доходных вложений в материальные ценности определяется рыночная стоимость отдельных объектов недвижимости.

Рыночная стоимость объектов недвижимости может определяться с использованием методов затратного, сравнительного и доходного подходов в зависимости от специфики объекта оценки и рыночной ситуации. В таблице 1 приведены примеры оценки арендного бизнеса с применением затратного подхода, методом чистых активов с рыночной стоимостью доходной недвижимости в 150 миллионов рублей, учтенной по строке баланса «доходные вложения в материальные ценности» и с разной долговой нагрузкой: в варианте 1 общий долг предприятия, представленный долгосрочными и краткосрочными обязательствами, составил  $10 + 10 = 20$  млн р., а

Таблица 1

Модель оценки арендного бизнеса с учетом долга

Активы	Вариант		Пассивы	Вариант	
	1	2		1	2
Доходные вложения в материальные ценности, млн р.	150	150	Долгосрочные обязательства, млн р.	10	140
Оборотные активы, млн р.	30	30	Краткосрочные обязательства, млн р.	10	30
Чистые активы, млн р.	Вариант 1	$180 - 20 = 160$			
	Вариант 2	$180 - 170 = 10$			

в варианте  $2 - 140 + 30 = 170$  млн р. В этом случае моделируется ситуация, в которой объекты основных средств могут быть реализованы отдельно от предприятия в соответствии с рыночной оценкой. С учетом долговой нагрузки рыночная стоимость арендного бизнеса с рыночной стоимостью доходной недвижимости в 150 миллионов рублей в одном случае составила 160 миллионов рублей, а в другом – 10 миллионов рублей.

Возможно ли применение доходного подхода для оценки арендного бизнеса? Для ответа на этот вопрос обратимся к Федеральным стандартам оценки [2] и [4].

Согласно ФСО № 8 в рамках затратного подхода оценщик определяет стоимость объекта оценки на основе стоимости принадлежащих организации, ведущей бизнес, активов и принятых обязательств. Применение затратного подхода имеет ограниченный характер, и этот подход, как правило, применяется, когда прибыль и (или) денежный поток не могут быть достоверно определены, но при этом доступна достоверная информация об активах и обязательствах организации, ведущей бизнес.

В соответствии с ФСО № 1 доходный подход рекомендуется применять, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен принести, а также связанные с объектом оценки расходы.

Учитывая приведенные положения федеральных стандартов оценки, доходный подход возможно применить, поскольку существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен принести, а также связанные с объектом оценки расходы.

Для формирования потенциального и действительного валового дохода оценщиками и судебными экспертами используются идентичные источники информации о рыночных арендных ставках аналогичных объектов.

Следует отметить различный состав и обоснование расходов, учитываемых оценщиком при оценке арендного бизнеса как действующего предприятия и арендного бизнеса как отдельного объекта недвижимости, обремененного договором аренды. В частности, в ходе оценки отдельного объекта недвижимости в качестве источников информации о расходах оценщиками применяются, как правило, справочники, основанные на коллективном экспертном мнении. Например, показатель операционных расходов принимается как процент от выручки и включает расходы на персонал, административные расходы, налог на имущество, содержание зданий и помещений.

Также следует отметить, что в предисловии к справочникам оценщиков, например [5], уточняется необходимость анализа рынка: «Обращаем внимание оценщиков, что использование данных, приведенных в Справочнике не освобождает оценщика от необходимости самостоятельного анализа рынка, включая анализ фактических данных о ценах сделок и (или) предложений с объектами недвижимости из сегментов рынка, к которым может быть отнесен оцениваемый объект, анализа основных факторов, влияющих на спрос, предложение и цены сопоставимых объектов недвижимости, и безусловного выполнения других требований Федеральных стандартов оценки».

В ходе оценки арендного бизнеса оценщик анализирует фактические расходы, сложившиеся в ретроспективный период на предприятии, по каждой статье операционных расходов. Модель учета фактических расходов, с одной стороны, имеет преимущество в достоверности, поскольку отражает реальные затраты собственника, с другой – может потребоваться нормализация этих показателей в соответствии с рыночными данными. В частности, в некоторых случаях только одна статья расходов «налог на имущество» превышает совокупный показатель операционных расходов, принятый по справочникам оценщика.

Таким образом, при определении прогнозных затрат оценщику следует провести анализ состава и величины затрат с учетом всех приведенных факторов и обосновать свою позицию по принятым показателям.

Следует особо отметить, что при формировании денежных потоков предприятия учитываются, например, прочие расходы и доходы (за исключением налогов), влияние показателя амортизации, налог на прибыль, капитальные вложения. Эти статьи нехарактерны для формирования чистого операционного дохода от отдельного объекта недвижимости.

Как пример различия в составе расходов и их детализации приводятся в таблице 2.

Согласно ФСО № 7 в рамках доходного подхода стоимость недвижимости может определяться методом прямой капитализации, методом дисконтирования денежных

потоков или методом капитализации по расчетным моделям.

В ходе применения метода прямой капитализации общая ставка капитализации определяется на основе анализа рыночных данных о соотношении доходов и цен объектов недвижимости, аналогичных оцениваемому объекту.

При расчете методом дисконтирования денежных потоков рассчитывается ставка дисконтирования, соответствующая доходности инвестиций в аналогичную недвижимость.

При использовании метода капитализации по расчетным моделям общая ставка капитализации конструируется на основе ставки дисконтирования, принимаемой в расчет модели возврата капитала, способов и условий финансирования, а также ожидаемых изменений доходов и стоимости недвижимости в будущем.

Таблица 2

*Различия в структуре анализируемых расходов для отдельного объекта недвижимости и арендного бизнеса*

<b>Отдельный объект недвижимости</b>	<b>Источник данных</b>	<b>Арендный бизнес</b>	<b>Источник данных</b>
Действительный валовой доход	Рыночные арендные ставки	Действительный валовой доход	Рыночные арендные ставки
Операционные расходы, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> <li>расходы на персонал</li> <li>административные расходы</li> <li>налог на имущество</li> <li>содержание зданий и помещений</li> </ul>	Справочники оценщика	Операционные расходы, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> <li>расходы на персонал</li> <li>административные расходы</li> <li>налог на имущество</li> </ul>	Фактические данные
Эксплуатационные расходы	По условиям договора аренды	Эксплуатационные расходы	По условиям договора аренды
Прочие расходы и доходы (за исключением налогов)	Не учитывается	Прочие расходы и доходы (за исключением налогов)	Фактические данные
Налог на прибыль (20%)		Налог на прибыль (20%)	
Капитальные вложения		Капитальные вложения	
Амортизация		Амортизация	
Изменение оборотного капитала		Изменение оборотного капитала	

Согласно ФСО № 8 при оценке бизнеса расчет ставки капитализации и (или) ставки дисконтирования должен соответствовать выбранному методу проведения оценки объекта оценки и виду денежного потока (или иного потока доходов, использованного в расчетах), а также учитывать особенности построения денежного потока в части его инфляционной (номинальный или реальный денежный поток) и налоговой (доналоговый или посленалоговый денежный поток) составляющих.

Как правило, ставка дисконтирования определяется по средневзвешенной стоимости капитала, и ставка капитализации рассчитывается на ее базе с учетом долгосрочного темпа роста по формуле:

$$TV = \frac{FCF_t(1+g)}{WACC - g},$$

где  $TV$  – терминальная стоимость;

$FCF_t$  – свободный денежный поток последнего периода;

$g$  – постоянный устойчивый темп роста;

$WACC$  – средневзвешенная стоимость капитала.

При построении терминальной стоимости полученные результаты чрезвычайно чувствительны к выбранному темпу роста  $g$ , поэтому важно привести несколько соображений относительно его выбора.

Первый аспект, который следует отметить, заключается в том, чтобы соотнести  $g$  с ожидаемым долгосрочным темпом роста экономики. Если выбранное значение  $g$  выше долгосрочного темпа роста экономики, то сектор недвижимости в конечном итоге превзойдет размер экономики, что сомнительно. При прогнозе, что сектор недвижимости получит отрицательный темп роста, в модели будет описано прекращение деятельности компании, что также не является разумным. Исходя из этого можно сделать вывод о нахождении значения выбранного темпа роста  $g$  в диапазоне от нуля до прогнозного темпа роста экономики в целом.

Терминальная стоимость при расчетных значениях  $FCF_t = 1\ 000$  ден. ед., темпе роста  $g = 2,1\%$  и  $WACC = 10,5\%$  составит:

$$TV = 1000 \times (1 + 0,021) / (0,105 - 0,021) = 12\ 155 \text{ ден. ед.}$$

Анализ чувствительности терминальной стоимости от показателей  $WACC$  и  $g$  можно представить в наглядной форме (см. табл. 3).

С учетом рассмотренных различий в определении величины расходов и чувствительности к показателям  $WACC$  и  $g$  при оценке арендного бизнеса результаты расчета рыночной стоимости объекта недви-

Таблица 3

Чувствительность результата определения терминальной стоимости от темпов роста и  $WACC$

		WACC, %										
		9,25	9,50	9,75	10,00	10,25	<b>10,50</b>	10,75	11,00	11,25	11,50	11,75
Темп роста $g$ , %	2,50	15 185	14 643	14 138	13 667	13 226	<b>12 813</b>	12 424	12 059	11 714	11 389	11 081
	2,40	14 949	14 423	13 932	13 474	13 045	<b>12 642</b>	12 263	11 907	11 571	11 253	10 952
	2,30	14 719	14 208	13 732	13 286	12 868	<b>12 476</b>	12 107	11 759	11 430	11 120	10 825
	2,20	14 496	14 000	13 536	13 103	12 696	<b>12 313</b>	11 953	11 614	11 293	10 989	10 702
	<b>2,10</b>	<b>14 280</b>	<b>13 797</b>	<b>13 346</b>	<b>12 924</b>	<b>12 528</b>	<b>12 155</b>	<b>11 803</b>	<b>11 472</b>	<b>11 158</b>	<b>10 862</b>	<b>10 580</b>
	2,00	14 069	13 600	13 161	12 750	12 364	<b>12 000</b>	11 657	11 333	11 027	10 737	10 462
	1,90	13 864	13 408	12 981	12 580	12 204	<b>11 849</b>	11 514	11 198	10 898	10 615	10 345
	1,80	13 664	13 221	12 805	12 415	12 047	<b>11 701</b>	11 374	11 065	10 772	10 495	10 231
	1,70	13 470	13 038	12 634	12 253	11 895	<b>11 557</b>	11 238	10 935	10 649	10 378	10 119

жимости и терминальной стоимости бизнеса с использованием модели Гордона могут существенно отличаться. В практике бывают случаи, когда терминальная стоимость арендного бизнеса существенно ниже текущей рыночной стоимости отдельного объекта недвижимости в составе арендного бизнеса, что иллюстрирует неэффективность операционной деятельности и целесообразность реализации объекта недвижимости на дату оценки.

Следует отметить, что модель Гордона – не единственный способ определения терминальной стоимости бизнеса. Например, возможно проанализировать способ определения терминальной стоимости, основанный на индексации текущей рыночной стоимости активов с учетом предполагаемой степени их износа и обновления в течение прогнозного периода (подробнее см. [6]). Причем если прогнозный темп роста стоимости актива не постоянен, то вычисляется многоступенчатый показатель.

Отмечу, что в России открытая информация о сделках купли-продажи арендного бизнеса (см. [7]) содержит именно показатели стоимости 1 квадратного метра коммерческой недвижимости.

Зарубежные источники, в частности публикации Асвата Дамодарана (например, [8]), также указывают на возможности применения способа, основанного на индекса-

ции текущей стоимости актива, при этом отмечается предположение о возможности увеличения текущей стоимости имущества при ожидаемом уровне инфляции, чтобы достичь конечной стоимости. Особенность такого подхода заключается в том, что при его применении сначала предполагается, что текущая стоимость актива является разумной, а затем определяется истинная стоимость актива. Таким образом, критерием качества оценки терминальной стоимости посредством индексации текущей рыночной стоимости активов является их достоверная оценка на текущую дату. Терминальная стоимость при текущей рыночной стоимости отдельного объекта недвижимости на балансе арендного бизнеса  $PV = 22\ 000$  ден. ед. и темпе роста стоимости недвижимости за прогнозный период 3,75 процента, составит:

$$TV = 22\ 000 \times (1 + 0,0375) = 22\ 825 \text{ ден. ед.}$$

Анализ результата чувствительности терминальной стоимости арендного бизнеса от темпа роста стоимости недвижимости за прогнозный период представлен в таблице 4.

Еще одним вариантом может быть использование мультипликаторов по сопоставимым компаниям.

Таблица 4

*Чувствительность результата определения терминальной стоимости от прогнозной стоимости отдельного объекта недвижимости*

		Темп роста стоимости недвижимости за прогнозный период, %										
		2,50	2,75	3,00	3,25	3,50	<b>3,75</b>	4,00	4,25	4,50	4,75	5,00
<b>Текущая рыночная стоимость отдельного объекта недвижимости, ден. ед.</b>	20 000	20 500	20 550	20 600	20 650	20 700	<b>20 750</b>	20 800	20 850	20 900	20 950	21 000
	20 500	21 013	21 064	21 115	21 166	21 218	<b>21 269</b>	21 320	21 371	21 423	21 474	21 525
	21 000	21 525	21 578	21 630	21 683	21 735	<b>21 788</b>	21 840	21 893	21 945	21 998	22 050
	21 500	22 038	22 091	22 145	22 199	22 253	<b>22 306</b>	22 360	22 414	22 468	22 521	22 575
	<b>22 000</b>	<b>22 550</b>	<b>22 605</b>	<b>22 660</b>	<b>22 715</b>	<b>22 770</b>	<b>22 825</b>	<b>22 880</b>	<b>22 935</b>	<b>22 990</b>	<b>23 045</b>	<b>23 100</b>
	22 500	23 063	23 119	23 175	23 231	23 288	<b>23 344</b>	23 400	23 456	23 513	23 569	23 625
	23 000	23 575	23 633	23 690	23 748	23 805	<b>23 863</b>	23 920	23 978	24 035	24 093	24 150
	23 500	24 088	24 146	24 205	24 264	24 323	<b>24 381</b>	24 440	24 499	24 558	24 616	24 675
	24 000	24 600	24 660	24 720	24 780	24 840	<b>24 900</b>	24 960	25 020	25 080	25 140	25 200

Предполагается, что бизнес будет продан в конце прогнозируемого периода, поэтому для определения терминальной стоимости также возможно использование целевых статистических данных, касающихся сопоставимых компаний. Анализ сопоставимых компаний позволит обосновать соответствующий диапазон мультипликаторов для использования. В качестве аналогов можно рассмотреть показатели инвестиционных трастов недвижимости (REIT) компаний, которые покупают, продают, развивают и управляют недвижимостью или другими активами. Источником информации об аналогах могут, как вариант, быть данные ассоциации Nareit, которая выступает в качестве всемирного представителя REITS и риелторских компаний, заинтересованных в американской недвижимости. Членами Nareit являются REITS и другие риелторские компании по всему миру, которые владеют, управляют и финансируют приносящую доход недвижимость, а также фирмы и частные лица, которые консультируют, изучают и обслуживают эти предприятия.

Терминальная стоимость при расчетных значениях  $EBITDA_t = 2\ 100$  ден. ед. и расчетном мультипликаторе  $EV / EBITDA = 10,75$  составит:

$$TV = 2\ 100 \times 10,75 = 22\ 575 \text{ ден. ед.}$$

Анализ результата чувствительности терминальной стоимости арендного бизнеса от значения мультипликаторов представлен в таблице 5.

Величины терминальной стоимости, определенной методом Гордона и методом

индексации активов предприятия, могут существенно различаться. Возможны сценарии, когда при применении модели Гордона рыночная стоимость объектов недвижимого имущества снижается в прогнозный период, что не соответствует ожиданиям рынка и свидетельствует о том, что происходит снижение стоимости недвижимости при ведении операционного бизнеса. Отличия в результатах могут быть обусловлены такими факторами, как влияние на денежные потоки и терминальную стоимость расходов предприятия, которые фактически выше рыночных. Указанные обстоятельства могут регулироваться Методическими рекомендациями по применению метода экономического замещения активов СПОД РОО 04-010-2020 [10], согласно которым, если результат, полученный с применением доходного подхода меньше или равен результату, полученному методом ликвидации бизнеса, то рекомендуется применение метода ликвидации бизнеса при определении итоговой стоимости оцениваемой контрольной доли участия в бизнесе или объекте коммерческой недвижимости, что проиллюстрировано в таблице 6.

Принимая во внимание Методические рекомендации [10], для дальнейших расчетов можно применить стоимость, определенную с использованием метода индексации стоимости недвижимого имущества.

Исходя из изложенного можно сделать следующие выводы:

1) при определении стоимости арендного бизнеса важно учитывать особенности формирования денежных потоков и обеспечить их анализ и сопоставление с рыночными данными;

Таблица 5

Чувствительность результата определения терминальной стоимости от мультипликатора  $EV / EBITDA$

		<b>EV / EBITDA</b>										
		12,00	11,75	11,50	11,25	11,00	<b>10,75</b>	10,50	10,25	10,00	9,75	9,50
<b>EBITDA</b>	2100	25 200	24 675	24 150	23 625	23 100	<b>22 575</b>	22 050	21 525	21 000	20 475	19 950

Таблица 6

*Выбор подходов согласно Методическим рекомендациям по применению метода экономического замещения активов*

<b>Параметр</b>	<b>Подход/метод, лежащий в основе вынесения суждения об итоговой величине стоимости</b>	<b>Условия, при которых может быть использован подход/метод в качестве итоговой величины стоимости</b>
Итоговая стоимость оцениваемой контрольной доли участия в бизнесе или объекте коммерческой недвижимости	Метод стоимости ликвидации бизнеса	Результат, полученный с применением доходного подхода, меньше или равен результату, полученному методом ликвидации бизнеса
	Один из методов доходного подхода (например метод ДДП, капитализации, EVA)	Результат, полученный с применением доходного подхода, больше результата, полученного методом ликвидации бизнеса и меньше или равен результату, полученному с применением МЭЗА
	Метод экономического замещения активов (МЭЗА)	Результат доходного подхода больше результата, полученного с применением МЭЗА

2) терминальная стоимость арендного предприятия может быть рассчитана различными способами, и при определении рыночной стоимости целесообразно анализировать чувствительность результата определения терминальной стоимости;

3) при оценке следует учитывать положения Методических рекомендаций по применению метода экономического замещения активов СПОД РОО 04-010-2020;

4) наблюдение за развитием и получением достоверной информации о результатах деятельности инвестиционных фондов недвижимости (REIT) в России позволит обеспечить повышение качества проведения оценки арендных предприятий.

#### **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ**

1. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка недвижимости (ФСО № 7)»: приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 25 сентября 2014 года № 611. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка бизнеса (ФСО № 8)»: приказ Министерства экономиче-

ского развития Российской Федерации от 1 июня 2015 года № 326. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов: приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28 августа 2014 года № 84н: в редакции от 31 августа 2020 года. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)»: приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 20 мая 2015 года № 297. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Справочник оценщика недвижимости-2016. Том II. «Офисно-торговая недвижимость и сходные типы объектов». URL: <https://inform-ocenka.ru/product/справочник-оценщика-недвижимости-2016-т-2/>

6. Козырь Ю. В. Элементы стоимостной оценки бизнеса. URL: <https://kopart.ru/monitoring/shop/>

7. Проект Mergers.ru Слияния и поглощения в России. URL: <http://mergers.ru/>



multipliers/?p=0

8. *Damodaran Aswath*. Investment valuation. 2nd ed. p. cm. (Wiley finance). URL: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pdfiles/valn2ed/ch26.pdf>

9. Проект Nateit. URL: <https://www.reit.com/>

10. Методические рекомендации по применению метода экономического замещения активов СПОД РОО 04-010-2020 (Стандарты и правила оценочной деятельности Ассоциации «Русское общество оценщиков» – СПОД РОО 2020). URL: <http://sroro.ru/upload/iblock/e0a/SPOD-ROO-2000.pdf>

\* \* \*



Единый  
ресурс  
застройщиков

## ЦИФРОВОЙ ТАНДЕМ ЗАСТРОЙЩИКА И АГЕНТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ: КАК ЭФФЕКТИВНО ПРОВОДИТЬ СДЕЛКИ В ПЕРИОД ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Российская цифровая платформа Сделка.РФ запустила личный кабинет для агентств недвижимости и самозанятых брокеров. Пилотная сделка прошла с застройщиком Брусника.

Сделка.РФ автоматизирует покупку и продажу недвижимости, позволяя пройти все этапы сделки дистанционно: получить ипотеку, выпустить электронную цифровую подпись, подписать договор, воспользоваться сервисом безопасных расчетов, открыть и пополнить эскроу-счёт, получить электронную регистрацию в Росреестре и зарегистрировать право собственности. Все эти процессы локализованы в личном кабинете, который ранее был доступен только для застройщиков и покупателей, а теперь запущен для брокеров. С внедрением сервиса агент по недвижимости становится полноценным участником онлайн-сделки с возможностью курировать все её этапы. При этом брокер может зарегистрироваться в сервисе и подключиться к сделке через застройщика, агентство недвижимости или самостоятельно.

Личный кабинет решает ряд проблем, с которыми сегодня сталкиваются специалисты по недвижимости. Это отсутствие автоматизации, необходимость личного присутствия в различных инстанциях вместе с клиентом и зависимость от застройщика, который стремится реализовать собственный план продаж и снизить расходы (комиссию). В условиях турбулентности на рынке важно постоянно повышать эффективность и скорость сделок, а также предоставлять качественный и удобный клиентский сервис. Новый продукт для брокеров от Сделка.РФ отвечает на эти вызовы.

«Разрабатывая личный кабинет брокера мы традиционно пытались создать удобный сервис в рамках одного окна для всех участников сделки – застройщика, брокера и клиента», – прокомментировала директор по развитию Сделка.РФ Ольга Сидоренко. По ее мнению, благодаря интеграции с системами застройщика, агенты по недвижимости смогут быстро включиться в процесс сделки. «Личный кабинет брокера позволяет ускорять сделки: онлайн-оформление ипотеки и электронная регистрация проходят в один день. Следовательно, растет конверсия: советники по недвижимости могут закрывать 20–22 сделок в месяц вместо двух-трех. Это помогает быстрее получать комиссию от застройщика, а также наращивать лояльность клиентов и усиливать рекомендательный канал брокера», – резюмировала Ольга Сидоренко.

На первом этапе Сделка.РФ запустила возможность отправки заявки на ипотеку и получения ответов от банков. Брокеры, подключенные к платформе, смогут самостоятельно заполнить анкету за несколько минут и отправить её в 25 банков в один клик. От банков, взаимодействие с которыми настроено по API (Сбер, ВТБ, ДОМ.РФ, Альфа, Абсолют, Открытие) ответ придет в течение двух часов (минимальное время – 1,5 минуты). Скоро к этому этапу добавится ряд процессов: отправка заявки и отслеживание статуса по безопасным расчетам, открытие счета эскроу, отслеживание статусов регистрации, а также возможность запроса комиссии от застройщика и аналитика сделок по клиентам и застройщикам.

Пилот с использованием личного кабинета брокера Сделка.РФ провела с застройщиком Брусника в начале марта. Также в работе несколько сделок с самозанятыми агентами. «Мы понимаем, насколько агенту по недвижимости важна прозрачность каждого этапа сделки и контроль над ситуацией, даже когда клиент уже передан застройщику», – рассказала руководитель группы партнёрских продаж Брусника Светлана Пинигина. По ее мнению, личный кабинет позволяет агенту держать руку на пульсе и информировать всех участников о дальнейших этапах. «Это не только ускоряет процесс работы с клиентом, но и сохраняет ее качество», – заключила Светлана.

*Информация предоставлена сайтом  
«Единый ресурс застройщиков»  
<https://erzrf.ru>*