



СЕКРЕТЫ ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ



**Школа риэлтора ReEvolution
2017**

Содержание:

| | |
|--|----|
| 1. Для чего риэлтору делать оценку объекта, и можно ли без нее обойтись..... | 3 |
| 2. Как подбирать аналоги, сколько их нужно..... | 5 |
| 3. Какие параметры влияют на цену, как вносить корректировки по этим параметрам..... | 13 |
| 4. Что такое ликвидность объекта и как она влияет на срок экспозиции на рынке..... | 15 |
| 5. Правила оценки..... | 16 |

1. Для чего риэлтору делать оценку объекта, и можно ли без нее обойтись

Правильная оценка объекта может значительно ускорить его продажу.

Какие вопросы решает оценка объекта:

- ✓ Согласование цены с собственником.
- ✓ Подбор списка объектов конкурентов.
- ✓ Получение контактов риэлторов.
- ✓ Рыночная стоимость, возможность отстаивать цену в торгах.

Согласование цены с собственником

Прозрачная процедура оценки объекта снимает возможное недопонимание между клиентом и риэлтором. Часто клиент думает, что риэлтор специально занижает цену, чтобы получить с покупателя/продавца вознаграждение.

Реальная стоимость объекта помогает оценить возможность покупки встречного варианта (если речь идет об обмене).

Подбор списка объектов конкурентов

Похожие объекты мы ищем для того, чтобы узнать сколько стоит наш. Обращаем внимание на планировку и состояние объекта; узнаем цену, за которую он продается или уже продан. Сравниваем, корректируем цены в зависимости от того, лучше или хуже наш объект, и делаем вывод о стоимости.

Когда известна стоимость квартиры, легче найти похожие объекты-аналоги (конкуренты), сравнить и правильно расставить акценты в рекламе объекта. Так же, список конкурентов поможет составить отчет для клиента и правильно аргументировать и обосновать стоимость объекта. Показать, что наше предложение выгодно.

Совет!

Отслеживайте, как меняется цена у конкурентов. Если кто-то продается, выясните, за какую цену.

Контакты риэлторов, работающих в сегменте

Когда риэлтор занимается поиском объектов конкурентов, у него параллельно формируется база контактов риэлторов, работающих в конкретном сегменте. Появляется возможность пригласить их на показ объекта — так называемый «День открытых дверей» заинтересованных коллег.

Рыночная стоимость

Рыночная стоимость объекта дает возможность отстаивать цену объекта в торгах.

Совет!

Показывая объект клиентам, ставьте себе параллельную цель. Например: подписать договор с покупателем, которому почему-то не подошел ваш договорной объект.

2. Как подбирать аналоги, сколько их нужно

Аналог¹ — это похожие на нашу квартиру объекты. Например, такая же планировка, но последний этаж в соседнем доме; такая же квартира, но торцевая и без ремонта. Если мы оцениваем однокомнатную квартиру «чешку» в конкретном районе, то в качестве аналогов для оценки мы будем брать такие же однокомнатные «чешки», которые:

- 1) продаются сейчас;
- 2) проданы за последнее время (до полугода).

Аналоги могут быть прямыми и косвенными.

Прямой аналог — объект, похожий по основным характеристикам, влияющим на цену:

- район и место в районе;
- тип дома;
- планировка;
- этаж/этажность;
- ремонт.

Косвенный аналог — объект, кардинально отличающийся по какой-либо характеристике (характеристикам), но обладающий такой же или даже большей полезностью для потенциального покупателя.

Например, профессиональные оценщики, когда формируют проведенную оценку объекта как документ, никогда не будут сравнивать «Хрущевки» с «Высотками». Мы, как риэлторы, наоборот, используем подобные сравнения. Почему? Всё очень просто. Человек, который рассматривает покупку квартиры в

¹ Аналогом объекта для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим характеристикам.

пятиэтажке, согласится на высоту, если она отвечает его потребностям в основных моментах (этаж, состояние, место...) и денег хватает. Возможно, даже рассмотрит 1 этаж: там есть балкон, а в «Хрущевке», как правило, на 1 этаже балкона нет, и подвала приличного тоже. Поэтому 1/5 даже не обсуждался.

Таким образом, при оценке квартиры в «Хрущевке» нам, риэлторам, обязательно нужно знать стоимость высоток в районе, где мы продаем/покупаем квартиру.

Мы не определяем просто сумму, которую где-то нужно написать, и заплатить с этой суммы налоги. Мы как раз определяем стартовую стоимость, привлекательную для покупателей, такую, чтобы не продешевить и не «зависнуть» в нескончаемом процессе продажи.

1. Принципы подбора аналога:

✓ Взгляд на объект «глазами покупателя». Анализируем предложения рынка так, как если бы мы имели подобный заказ от покупателя. Цель — определить правильную стартовую стоимость объекта. У покупателя возникнет интерес прийти на показ и купить по причине наилучшего соотношения цена-качество.

✓ Выгоды объекта. Определяем, чем оцениваемый объект выгодно отличается от аналога. Например: ремонт, коммуникации, этаж, цена и т.д.

✓ Недостатки объекта. Выявляем, что может быть минусом оцениваемого объекта.

2. Критерии для подбора аналогов:

✓ Цена объекта. Находим объект по минимальной цене в интересующем нас сегменте. Даже если продаем с ремонтом, узнаем, сколько стоит квартира рядом, совершенно без ремонта.

Зачем? Большая часть наших потенциальных покупателей сомневаются: сделать ремонт самостоятельно или купить уже готовое. И наше готовое должно быть ему выгодно.

✓ История объекта. Узнаем об объекте достоверную, по возможности полную информацию.

Зачем? Нас интересуют: благополучные, не «криминальные» объекты и не принудительные продажи банка.

✓ Количество аналогов. Не менее пяти, из них три — реальные сделки, до полугода. Кроме этих пяти необходимо найти еще 5-10 объектов, лучших по соотношению цена-качество.

Зачем? Как покупателю нужен ассортимент, так и продавцу нужно дать понять, что рядом с ним на рынке много интересных конкурентов и покупателю есть из чего выбрать.

Если квартира не была продана через вашу компанию, достоверность такой информации снижается. Нужно стараться выбрать действительно реальные объекты, не включать в презентационный список «болванки», пустые рекламы. В Харькове очень активно работает сеть МЛС², в ней представлены риэлторы с заслуженной репутацией, представители уважаемых риэлторских компаний. МЛС — это мультилистинговая система, в которую вносятся только договорные объекты (эксклюзивы), никакого спама и рекламы «базовых» квартир. Система закрыта для покупателей, поэтому нет смысла размещать «заманухи».

² МЛС — мультилистинговая система, предоставляет возможность к быстрому обмену информацией только между операторами рынка недвижимости, отображающая взаимодействие между данными субъектами и не определяющая их правил работы.

Из практики: Могу сказать, что в МЛС на 95% достоверная информация. Когда звоним по рекламе, уже начинаем идентифицировать реальные эксклюзивные договора других агентов. Это все приходит с опытом.

В таблице 1. Приведены критерии, по которым необходимо проводить оценку самого объекта и его аналогов.

Таблица 1. Характеристики объекта для оценки

| Состояние | Описание |
|----------------------|---|
| Убитое состояние | Требуется проведения капитального ремонта (квартире нанесен значительный ущерб, проживание невозможно без проведения ремонтных работ). |
| Без ремонта | Требуется ремонта (ремонт не проводился более 10-15 лет либо нанесен значительный ущерб внутренней отделке — имеются значительные потертости обоев, потеки на стенах, повреждение напольного и потолочного покрытий и т.д. и т.п.) |
| Без внутренних работ | Строительное состояние помещений. Внутренняя отделка отсутствует; разводка коммуникаций отсутствует (присутствует). Требуется стяжка полов и стен и пр. |
| Без отделочных работ | Сделана разводка коммуникаций по квартире. Стены, пол и потолок полностью оштукатурены, шпательваны и подготовлены для выполнения заключительного этапа ремонта. |
| Жилое | Состояние удовлетворительное, не требующее ремонта ближайшие 3-5 лет; обои, напольное и потолочное покрытия не содержат значительных потертостей, потеков и других внешних повреждений. |
| Косметический ремонт | Ремонт «свежий», делался не более 1-2 лет назад; без выравнивания стен, полов; ремонт связан с восстановлением начального состояния помещения: оклейка обоев, замена линолеума и прочие поверхностные работы; использование недорогих материалов. |
| Капитальный ремонт | Замена труб (металлопластиковые, медные, оцинкованные), проводки, сантехники, столярки, оконных пакетов; вываривание стен, полов; используемый отделочный материал: обои, ламинат, паркет, плитка и пр. среднего и дорогого класса. |
| Евро | Капитальный ремонт с использованием дорогих высококачественных импортных материалов престиж-класса, выполненный по евро стандартам. Присутствует встроенная техника и мебель. Может включать нестандартные перепланировки и дизайн помещения. |
| Авторский дизайн | Эксклюзивный высококачественный ремонт, выполненный по разработанному индивидуальному и неповторимому дизайн-проекту. Материалы и оборудование отвечают самым высоким критериям качества, зачастую привозятся на заказ и являются уникальными. Ремонт выполняется строителями-профессионалами под руководством дизайнера. |

3. Где искать аналог

Объекты-аналоги мы находим:

- ✓ в базе своего агентства недвижимости;
- ✓ в статистике сделок своего агентства недвижимости;
- ✓ на проверенных порталах недвижимости;
- ✓ предложения в МЛС.

Просматриваем объявления на olx.ua, premier.ua, других порталах, а также в базе агентства.

Проданные объекты ищем по статистике сделок. Если таких недостаточно, открываем в базе объявления, «закрытые по сделке без нашего АН», звоним продавцам и пытаемся выяснить, за сколько продали. Такие объекты можно будет рассматривать как прямые аналоги.

В случае, если узкий район или объект оценки нестандартный, и аналогов не хватает, ищем косвенные аналоги.

Например: для оцениваемой однокомнатной «чешки» аналогами могут быть квартиры в других высотных домах — кирпичных, 16-этажках с соответствующими корректировками; так же, важно понимание уровня цен продажи квартир в 5-этажках.

Проанализировав эти цифры, с учетом корректировок, вы получаете дополнительные объекты для покупателей, т.е. расширяете свой ассортимент для потенциальных покупателей.

4. Сколько нужно аналогов

Для хорошей детальной оценки объекта достаточно минимум пять аналогов, но лучше, если это будет 10-15 объектов, причем одна треть из них уже проданных.

В оценочную таблицу (таблица 2) мы вносим пять аналогов, наиболее близких по характеристикам и более выгодных к покупке по соотношению цена/качество. На их основании составляем таблицу с корректировками и выводим стоимость объекта.

Таблица 2. Определение стоимости сравнительным подходом

| Объект | Параметры сравнения | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|---------------------|-------------------------|--------|-------|----------------|------------------------------|--------------------|------------------|--------|------------|-------------|--------|----------------|-----------------|------------------|--|
| | Цена | Цена за 1м ² | S общ. | Район | Местоположение | На какую дату цена актуальна | Достоверность цены | Налич. Отягощен. | Ремонт | Планировка | Этаж/этажн. | Другое | Срочн. продажи | Сумм. коррекция | Скорректир. цена | |
| Аналог №1 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Аналог №2 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Аналог №3 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Аналог №4 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Аналог №5 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Объект | | | | | | | | | | | | | | | | |

Выгоды от стоимости объекта недвижимости, полученной сравнительным подходом: _____

Цена, рекомендуемая Исполнителем для договора _____
 для стабильного рынка рекомендуется принимать равной, указанной в выводах; для растущего — увеличить на прогнозируемый % роста цен на середину договора; для падающего — уменьшить на 1-5%.

Заполняя таблицу определения стоимости объекта, нужно еще учитывать и данные корректировки из таблицы 4.

5. Из чего складывается цена

Вопрос ценообразования — один из самых неоднозначных и во многом имеет субъективный характер. Для каждого из нас цена складывается из значимых на данную минуту факторов.

Например: если у человека есть острая необходимость в покупке квартиры, и он не особо ограничен в средствах, то для него основным в цене будет возможность быстрой покупки квартиры. И наоборот, если основное ограничение — это определенная сумма, то ключевым в цене будет стоимость той квартиры, которую предлагают.

Чтобы понять, что важно для вашего клиента, и определить его шкалу ценностей в ценообразовании, кроме оценки объекта, рекомендую составить профиль клиента.

Таблица 3. Составление портрета потенциального покупателя

| Характеристика | Значение | Аргументация |
|---|----------|--------------|
| Социальное положение (обычный, ср. класс, элита) | | |
| Род занятий | | |
| Возраст | | |
| Семейное положение, предположительное количество членов семьи | | |
| Существенные, отличительные черты характера | | |
| Увлечения (спорт, животные, искусство, природа) | | |

Кроме субъективных параметров, влияющих на цену и ценность объекта, есть и объективные параметры, такие как:

1. Район. Центр города или окраина, спальный район или деловой центр, старый или новый и т.д.
2. Местоположение в районе и транспортная развязка.
3. Планировка квартиры. Смежные комнаты или отдельные, угловая квартира или нет, возможность перепланировки и т.д.
4. Этаж.
5. Состояние. Квартира с ремонтом или без. Если ремонт, то его качество.
6. Юридическая чистота квартиры. Например: есть ли обременения (опекунский совет — увеличивает сроки; квартира в ипотеке — многие боятся покупать такие квартиры).
7. Недостатки: течет крыша, сырой угол, недоброжелательные или неблагополучные соседи и т. д.
8. Срочность продажи (5-15% +/- стоимости в зависимости от ликвидности).

Далее рассмотрим параметры, влияющие на цену, подробнее.

3. Какие параметры влияют на цену, как вносить корректировки по этим параметрам

Определение рыночной стоимости объекта позволяет узнать наиболее вероятную цену, по которой объект может быть продан.

Мы в своей практике используем сравнительный подход³.

При исследовании рынка сделок, в качестве ценообразующих факторов (объектов сравнения) рассматриваются характеристики потребительских свойств собственно объекта и среды.

Таблица 4. Проведение корректировок объекта оценки

| Параметр | Значение | Рекомендуемая коррекция % | |
|---|-----------------------------|--------------------------------|--|
| Площадь объекта по варианту использования | - недостаточная | -10-20 | пропорционально разности площадей от стоимости кв.м. |
| | - нормальная | 0 | |
| | - излишняя | +25-50 | в зависимости от сегмента |
| Этаж | 2-5 | 0 | |
| | 6-10 | -1-2 | |
| | 11-15 | -5-7 | |
| | первый | -10 | |
| | последний ≤10 | -10 | |
| | последний > 10 | -15-20 | |
| Планировка | - хрущевка; | -10-30 в зависимости от района | |
| | - стандартная панель; | 0 | |
| | - улучшенка, 16 этажка | +5-10 | |
| Район | | | |
| Местоположение | - лучшее в пределах района | +5-10 | |
| | - среднее в пределах района | 0 | |
| | - худшее в пределах района | -5-10 | |

³ 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.

| Параметр | Значение | Рекомендуемая коррекция % |
|---|-------------------------------|---|
| Ремонт | - убитое | -30-35 |
| | - без ремонта | -10-25 |
| | - жилое | 0 |
| | - косметика | +10-15 |
| | - капитальный ремонт | +150-200\$ |
| | - евро | +300-400\$ |
| | - авторский дизайн | +500-700\$ |
| Актуальность цены | - сегодня | 0 |
| | - месяц назад | корректировка по статистическим данным об изменении уровня цен (график) |
| | - 2 месяца назад | |
| | - 3 месяца назад | |
| | - год назад | |
| - год назад | | |
| Достоверность цены | - достоверная (сумма сделки) | 0 |
| | - предложение ликвидное | -3-5 |
| | - предложение среднеликвидное | -7-10 |
| | - предложение слаболиквидное | -15-20 |
| Наличие отягощений или плюсов, влияющих на цену | - длительное освобождение | -0,5-2 за каждый месяц свыше обыч. |
| | - возможность рассрочки | +5-15 |
| | - приятные хозяева | +2 |
| | - злые хозяева | -2-3 |
| | - мелкие юр. проблемы | -2-3 |
| | - средние юр. проблемы | -4-5 |
| | - крупные юр. проблемы | -8-15 |
| | - мелкие проблемы псих. х-ра | -2-4 |
| | - средние проблемы псих. х-ра | -5-6 |
| - крупные проблемы псих. х-ра | -10-20 | |
| Дополнительные факторы | - рядом мусорка (под окнами) | -10-15 |
| | - течет крыша; | -1000-3000\$ в зависимости от пл. кв. |
| | - нет лифта или не работает | +6-5-10 или двойная стоимость ремонта |
| | - с мебелью высокого качества | 0-100 стоимости мебели |
| | - с мебелью среднего качества | +20-50 стоимости мебели |
| | - с мебелью низкого качества | 0 или-стоимость вывоза |
| | - пристройка | 0+100 (площадь* стоимость кв. м.)- в зависимости от качества |
| Срочность продажи | Обычная продажа | 0 |
| | Срочная продажа: | |
| | -низко-ликвидный объект; | -25-30 |
| | -средне-ликвидный объект; | -15-20 |
| | -высоко-ликвидный объект | -5-10 |

4. Что такое ликвидность объекта и как она влияет на срок экспозиции на рынке

Ликвидность — это возможность продать объект в минимальные сроки и по наиболее выгодной цене. Такую возможность можно рассчитать. Другими словами, если вы можете продать вашу квартиру по максимальной цене, и на нее есть спрос, то она является ликвидной.

Чем ликвиднее недвижимость, тем быстрее можно найти покупателя, возможно, что и за один день. Простая формула ликвидности объекта: объект + его рыночная цена = успешная продажа. Как только такие объекты попадают на «торговые площадки», к нам уже стучатся посмотреть.

Из практики: В моей практике было 2 случая скоростной продажи 3-комнатной квартиры. За 1 день находились покупатели. И в одном, и в другом случае — это была максимальная близость к метро, всеми любимое место в районе, а также средний этаж, не торцевая/не угловая. Правда, ремонта не было. Думаю, если бы ремонт был, и мы бы не отдавали его даром, а тоже старались продать подороже, скорость продажи была бы ниже.

5. Правила оценки

1. Проводим оценку только после личного осмотра объекта.
2. На осмотре делаем фото (чтобы ничего не забыть).
3. Для оценки выделяем специальное время. Минимум 1 рабочий день: по половине двух рабочих дней. Оценка за два часа может сделать только риэлтор, работающий в сегменте, в котором проходит оценка, и которому все аналоги давно и хорошо известны. Риэлтору нужно только провести расчеты и составить отчет.
4. Консультация с коллегами, работающими в сегменте, где проводится оценка.
5. В телефонном звонке обязательно выясняем сумму, за которую продавец готов отдать объект.

Школа риэлтора ReEvolution
Секреты экспертной оценки недвижимости

тел. +380 (50) 081-31-92
+380 (97) 448-71-23

school@reevolution.com.ua

<https://revolution.com.ua>