



ВСЕУКРАЇНСЬКА ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«АСОЦІАЦІЯ ФАХІВЦІВ ОЦІНКИ»



ВИ ЗАПИТУЄТЕ – МИ ВІДПОВІДАЄМО

Питання:

Як правильно визначити та обґрунтувати величину знижки на торг?

На питання відповідає:

Максимов Степан Йосипович – Голова Всеукраїнської громадської організації «Асоціація Фахівців Оцінки», Директор ПП «Академія Оцінки і Права»

ПИТАННЯ:

Як правильно визначити та обґрунтувати величину знижки на торг?

ВІДПОВІДЬ:

Знижка на торг за своєю економічною суттю є своєрідним індикатором стану ринку подібного (аналогічного) майна. Наявність або відсутність такої знижки, а також її абсолютна величина, дозволяють максимально оптимізувати дії сторін при купівлі або продажу майна в конкретних економічних умовах, з урахуванням виду відчужуваного майна, величини його вартості, прогнозованих ринкових тенденцій, а також розміру та активності самого ринку у конкретний період часу в межах конкретного регіону. Саме тому, у багатьох практикуючих оцінювачів дуже часто постає питання щодо правильності визначення та подальшого обґрунтування абсолютної величини знижки на торг.

Даючи відповідь на це питання, не можна не пригадати узагальнену математичну формулу, яка була виведена нами у попередніх розділах відносно коефіцієнта ліквідності K для будь-якого типу майна:

$$K = 1 - T_p \times \frac{i - \alpha}{12} + T_n \times \frac{i}{12}, \quad (1)$$

де:

- K – коефіцієнт ліквідності для будь-якого типу майна;
- i – річна ставка дисконту (абсолютне значення);
- T_n – термін (загальна кількість місяців), протягом якого планується здійснити пришвидшений продаж (реалізацію, відчуження) майна;
- T_p – термін (загальна кількість місяців), протягом якого планується продати (реалізувати) об'єкт за ринковою вартістю (ціною);
- α – абсолютне значення річного темпу зміни ринкової вартості об'єкта в часі (якщо значення α додатне – маємо зростання вартості; якщо значення α від'ємне – маємо зниження вартості).

Оскільки, ведучи мову виключно про знижку на торг, ми не розглядаємо ситуацію, коли майно реалізується (відчужується) в умовах пришвидшеного продажу, а навпаки зосереджуємо свою увагу на типовому терміні експозиції T_p , протягом якого планується продати (реалізувати) об'єкт саме за ринковою вартістю (ціною), то поклавши у рівнянні (1) значення $T_n = 0$, отримуємо математичний вираз для типової знижки на торг:

$$\Delta_{\text{торг}} = T_p \times \frac{i - \alpha}{12}. \quad (2)$$

З аналізу співвідношення (2) дуже легко можна зробити наступні висновки:

- для активних та розвинутих ринків, на яких типові терміни експозиції T_p відносно малі, особливо в періоди швидкого росту цін (додатні значення α), знижки на торг $\Delta_{торг}$ істотно зменшуються або зникають взагалі;
- у періоди стагнації на ринках, для яких типові терміни експозиції T_p значно збільшуються, особливо в періоди зниження цін (від'ємні значення α), знижки на торг $\Delta_{торг}$ навпаки істотно збільшуються.

Зауважимо, що для кожного конкретного виду майна існує свій типовий термін експозиції – тобто строк, за який подібний об'єкт зазвичай продається на відкритому ринку. Термін експозиції визначається як період часу, починаючи з дати подання на відкритий ринок (публічна оферта) об'єкта оцінки до дати здійснення операції з ним. Іншими словами, це той часовий термін, за який об'єкт перебуваючи на відкритому ринку встигає залучити кількох потенційних покупців, один з яких в результаті здійснює операцію. Так, наприклад, для офісної нерухомості малої і середньої площі такий термін становить близько 2-6 місяців, для великої виробничої нерухомості – 8-12 місяців, для легкових автомобілів – як правило, від 2 тижнів до 3 місяців, для житлових квартир – близько 3-6 місяців, для іншої житлової нерухомості (приватних житлових будинків, котеджів та дач) – як правило, від 6 до 12 місяців.

Наостанок приведемо конкретний приклад практичного застосування співвідношення (2) для розрахунку величини типової знижки на торг. Наприклад, якщо відомо, що в середньому за рік подешевшання житлових квартир становитиме на рівні 12% ($\alpha = -0,12$), при цьому річна ставка дисконту для аналогічного сегменту ринку житлових квартир рівна також 12% ($i = 0,12$), а типовий для ринку термін реалізації відповідних квартир становить три місяці ($T_p = 3$), то знижка на торг (у нашому конкретному випадку) буде дорівнювати 6%:

$$\Delta_{торг} = T_p \times \frac{i - \alpha}{12} = 3 \times \frac{0,12 + 0,12}{12} = 0,06. \quad (3)$$

ХОЧЕТЕ ДІЗНАТИСЯ БІЛЬШЕ?

Якщо Вас зацікавили наші проекти і Ви хочете взяти участь у них, або якщо у Вас виникли якісь питання, будь ласка, повідомте нам про це. Ми будемо вдячні Вам за співпрацю, а також Ваші відгуки та пропозиції.

Поштова адреса головного офісу

04205, Україна, м. Київ,
вул. Маршала Тимошенка,
будинок №21, корпус №3,
офіс №9 (шостий поверх)

Засоби електронного зв'язку

Офіційний сайт Асоціації:
<http://www.afo.com.ua/>

Електронна пошта
виконавчої дирекції АФО:
office@afo.com.ua

Телефони головного офісу

Голова Асоціації
Степан Йосипович Максимов
(044)502-23-54, (067)232-03-45

Виконавчий директор АФО
Ганна Андріївна Юрченко
(044)502-23-54, (097)177-83-80,
(050)443-32-27, (067)498-90-06

База даних «АФО база» (AFO-Base)

Адреса сервера бази даних:
<https://afo-base.com.ua/>

Менеджер служби
технічної та інформаційної підтримки
Євген Псярнецький
(097)334-11-69
admin@afo-base.com.ua

Банківські реквізити

Номер розрахункового рахунку:
26001000181109

Банк:
Публічне акціонерне товариство
«ФІДОБАНК» у місті Києві

МФО – 300175

Код ЄДРПОУ – 33780473

