

ПОРІВНЯЛЬНИЙ МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД В СУЧАСНИХ УМОВАХ

08 березня 2015 року

Використання порівняльного методичного підходу в сучасних вкрай несприятливих ринкових умовах, що склалися в Україні, в тому числі, і на фоні стрімкої девальвації національної валюти по відношенню до американського долара, потребує від оцінювача чіткого усвідомлення того факту, що практично всі учасники ринку нерухомості на даний момент зайняли очікувальну позицію, що призвело до фактичної відсутності самого ринку, як такого.

З початку 2014 року і по сьогоднішній день наша держава перебуває у вкрай важкій економічній ситуації. Практично кожного дня з різних джерел надходять вкрай не оптимістичні новини та прогнози щодо перспектив розвитку тих чи інших галузей або секторів економіки України. За таких несприятливих умов окремі сегменти ринку в державі починають демонструвати різкі темпи уповільнення або взагалі перебувають у стадії стагнації.



Не став виключенням і ринок нерухомості в Україні, який переживає сьогодні далеко не найкращі часи. До найбільш суттєвих економічних факторів, які чинять тиск на даний сегмент ринку, можна віднести стрімку девальвацію національної валюти, високий рівень процентних ставок (нагадаємо, що з 04 березня 2015 року Національний банк України підвищив облікову ставку із 19,5% до 30%), практично повну відсутність іпотечного кредитування на фоні колосальних проблем банківського сектору, достатньо високі темпи інфляції, високу степінь доларизації економіки України на фоні ще більшого зростання рівня недовіри населення до національної валюти, а також загальне різке падіння платоспроможності громадян.

За таких вкрай несприятливих умов, ринок нерухомості в Україні значно сповільнився, оскільки всі активні учасники ринку зайняли очікувальну позицію, що призвело до різкого зниження кількості реально укладених угод. І справа тут не в тому, що на самому ринку змінилася рівновага попиту та пропозиції, а просто учасники ринку ще не пристосувалися (в тому числі і психологічно) до нових економічних реалій.

Так, нинішні власники нерухомості (продавці) все ще очікують на швидку стабілізацію ситуації в країні (посилаючись на оптимістичні заяви політиків та урядовців), а тому продовжують виставляти оголошення, номіновані у доларах США, вкрай неохоче знижуючи вартість пропозиції свого майна, що є абсолютно нормальною та прогнозованою поведінкою для всіх учасників ринку. Разом з тим, потенційні покупці нерухомості, маючи у своєму розпорядженні лише власний капітал (в умовах неможливості залучення фінансових запозичень), абсолютно не готові, у свою чергу, платити за нерухомість той самий грошовий доларовий еквівалент, який мав місце бути ще на початковому етапі стрімкої девальвації національної валюти. Представники даної категорії, в своїй переважній більшості, вже не вірять у можливість відновлення у найближчі роки української економіки до попередніх рівнів, а окремі з них продовжують прогнозувати навпаки подальше погіршення її стану. За таких умов, абсолютно всі учасники ринку сходяться лише в одній думці – треба дещо зачекати, а там воно якось буде... От всі і чекають. А ринок тим часом, починаючи з січня 2014 року, практично

стагнує.



Продовжується даний процес і сьогодні, оскільки ситуація на ринку нерухомості залишається вкрай складною. Пройшло більше року, а учасники ринку так і не отримали чітких сигналів щодо перспектив подальшого майбутнього. А тим часом, в Україні запроваджуються податки на нерухомість, шаленими темпами зростає інфляція, постійно підвищується вартість комунальних платежів, вводяться обмеження щодо розрахунків готівкою (гранична сума до 150 000 гривень), відбувається стрімка девальвація національної валюти по відношенню до американського долара (на фоні періодичних спроб чиновників приборкати цей процес за допомогою вкрай жорстких адміністративних заходів, які на практиці забезпечують лише тимчасовий ефект).

Заручниками всієї цієї ситуації стали і оцінювачі України. Оскільки саме їм доводиться щодня шукати відповідь на одне і те ж питання: «Якою сьогодні є вартість того чи іншого нерухомого майна в умовах фактичної відсутності реальних угод купівлі-продажу на ринку нерухомості та стрімкої девальвації національної валюти України?».

Аналіз загальної динаміки (тенденції) поведінки ринку нерухомості у період з січня 2014 року по лютий 2015 року на тлі стрімко девальвуючої національної валюти показує, що гривневі і доларові ціни на практиці «розходяться», тобто ціни, номіновані в американських доларах знижуються, а в українській валюті – навпаки ростуть. На сьогоднішній день дана тенденція продовжується, перебуваючи в активній фазі.

ЧИТАЙТЕ ТАКОЖ

Як змінюється вартість нерухомості в доларовому і гривневому еквіваленті, коли курс гривні по відношенню до долара США протягом досить обмеженого терміну зазнає істотно різких змін?

Ринок нерухомості в умовах девальвації гривні

Як правильно визначити та обґрунтувати величину знижки на торг?

За таких умов в рамках порівняльного методичного підходу проведення оцінювачем процедури так званої «актуалізації» вартості пропозиції аналогів на дату оцінки конкретного об'єкта в умовах стрімкої девальвації української гривні є не просто

допустимою, але й вкрай необхідною, оскільки дозволяє оцінювачу нівелювати фактор «ретроспективності» публікації оголошень про об'єкти-аналоги в умовах високого ступеня волатильності валютного ринку. Дану процедуру доцільно проводити у заключній частині етапу збирання і проведення аналізу інформації про продаж або пропонування подібного нерухомого майна та визначення об'єктів порівняння, а вже безпосередньо після цього переходити до зіставлення об'єкта оцінки з об'єктами порівняння з наступним коригуванням вже «актуалізованої» ціни продажу або ціни пропонування об'єктів порівняння.

Оцінювачі можуть також використовувати математичний вираз для розрахунку величини типової знижки на торг, абсолютне значення якої залежить від трьох ринкових величин: прогнозного терміну експозиції, ставки дисконту та річного темпу зміни ринкової вартості в часі для конкретного майна.

Завантажити повний текст в форматі *.pdf (UKR)



