

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

№2 | 07 2010

*Массовая,
индивидуальная,
постоянная*

Многофункциональность:
недвижимость vs бизнес

Экономический
износ

Импорт
оценочных
технологий

Стоимость
истории

Незыблемые активы – объекты недвижимости



ЖУРНАЛ О ТОМ, КАК ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ СТОИМОСТЬЮ

Кризис изменил спрос на оценочные услуги в сфере недвижимости

Встречи с командой консультантов компании «Эрнст энд Янг» становятся нашей хорошей традицией. Год назад OD беседовал с Джеральдом Гейджем незадолго до его возвращения в США. Сегодня об особенностях российского рынка недвижимости мы поговорили с партнером компании «Эрнст энд Янг» Ольгой Архангельской.

OD: В настоящий момент на Ваших хрупких плечах лежит нелегкое бремя профессиональных советов для игроков российского рынка недвижимости. Как Вы оцениваете те результаты, которых добилась команда за истекший год?

Ольга Архангельская: Истекший год был кризисным и, наверное, стал одним из самых сложных за все время существования практики. В условиях кризиса критерии успешности несколько другие, чем в стабильные времена. Поэтому основным достижением я считаю сохранение и развитие слаженного профессионального коллектива – подразделение недвижимости «Эрнст энд Янг» практически не сократилось, более того, были наняты новые сотрудники. Конечно, это потребовало дополнительных усилий для контроля экономической части деятельности. Но и эти усилия оказались успешными – вопреки тенденциям рынка клиентская база компании в секторе недвижимости только увеличилась, а уровень доходов уже превысил аналогичные показатели прошлого года. Кроме того, было выполнено несколько очень сложных, интересных и «знаковых» проектов, что, несомненно, стало возможно только благодаря высокому профессионализму и самоотдаче сотрудников.

OD: Нестабильность на рынке оказала неоднозначное влияние на деятельность консультантов: для кого-то кризис

открыл новых клиентов, а у кого-то отнял прежние возможности. Известно ли Вам о командах, которые ушли с рынка?

О.А.: Для всех консультантов кризис стал сложным временем, на разные команды он оказал различное влияние. Многое зависело от клиентской базы и от умения управлять внутренними издержками. Как профессиональный и независимый консультант я опираюсь в своих суждениях на достоверные данные. И поскольку мне неизвестно о компаниях и командах, объявивших об уходе с рынка, я полагаю, что с разной степенью успешности все основные игроки продолжают свою работу.

OD: Как сегодня развивается рынок услуг по оценке недвижимости? Как мы выглядим на фоне рынков других стран, если, скажем, сравнивать с работой разных подразделений «Эрнст энд Янг» в мире?

О.А.: В активной фазе кризиса компании во всех странах решали задачи операционного характера, фокусируясь на реструктуризации задолженности и снижении затрат. Поэтому на фоне отсутствия сделок везде наблюдалась тенденция некоторого снижения спроса на оценочные услуги. Наиболее стабильным оставался спрос на оценку для финансовой отчетности. Кроме того, часть спроса формировали банки, переоценивающие за-

логи или рассматривающие возможность реализации залогов. Такие тенденции наблюдались практически во всех странах, конечно, с некоторыми вариациями в зависимости от особенностей конкретных рынков.

OD: Какое место оценка занимает в общем объеме консультаций по недвижимости?

О.А.: Как мы уже упомянули, структура спроса на оценочные услуги поменялась во время кризиса. Говорить об объемах в конкретных цифрах достаточно сложно, поскольку кроме числа заказов на этот показатель влияет и снизившаяся стоимость услуг. Различные компании приняли разную политику в сфере ценообразования – некоторые из них были готовы работать на грани окупаемости или даже в убыток, в то время как другие даже под влиянием ценовой конкуренции снизили стоимость услуг не очень сильно. В нашей компании наблюдалось небольшое снижение цен на фоне достаточно стабильного количества клиентов – к нам даже стали обращаться новые заказчики, для которых качество и объективность выполнения оценки оказались настолько важными, что они были готовы платить более высокое вознаграждение, чем нашим конкурентам.

OD: Как изменилась мотивация клиентов при обращении за услугами оценщика? Какова в текущих условиях наиболее распространенная цель оценки?

О.А.: Мы уже немного коснулись этих тем в предыдущих вопросах: усилилось внимание клиентов к качеству оценки, к обоснованию предположений и выводов, что стало особенно важно в нестабильном рынке с недостатком информации. Преобладала оценка для финансовой отчетности, а также переоценка залогов, поскольку банкам и заемщикам было важно понимать изменение стоимости обеспечений по кредитам.

OD: Если рассматривать структуру рынка, какие сегменты недвижимости преобладают в заказах?

О.А.: Достаточно сложно говорить о каких-то устойчивых тенденциях спроса по

Ольга Архангельская,
партнер компании «Эрнст энд Янг»,
руководитель отдела консультаций
по недвижимости в СНГ, председатель
национальной ассоциации RICS ROSSIA & CIS

Текст: Семен Фомин

сегментам. Все сегменты представлены в за-
казах, присутствует некоторая корреляция с
общей структурой рынка недвижимости, но
говорить о явном превалировании каких-то
отдельных сегментов я бы не стала.

**ОД: К «Эрнст энд Янг» чаще обращают-
ся российские или зарубежные клиенты?
Какая функция в этом случае возлагается
на оценщика-консультанта?**

О.А.: Обращаются и российские, и зарубеж-
ные клиенты – те, кому необходима оценка
высокого качества на уровне мировых стан-
дартов. Российских клиентов больше. Но это
объясняется скорее тем, что рынок недви-
жимости стал более «локальным», чем особенно-
стями работы нашей компании.

**ОД: Очень интересно на примере гло-
бальной компании понять: есть ли спрос
на российских оценщиков со стороны
других офисов «Эрнст энд Янг»? Запад-
ные партнеры довольно часто приезжают
в Россию. Может, пришло время россий-
ским экспертам делиться опытом с зару-
бежными коллегами?**

О.А.: Для наших западных заказчиков и
коллег важно, что мы с ними говорим на
одном «методологическом» языке – выпол-
ненная работа понятна, логика рассужде-
ний и расчетов прозрачна, предположения
подкреплены рыночными данными. Вторым
важным фактором является знание рынка,
причем не только знание на уровне фактов и
утверждений, а умение объяснить причины
и взаимосвязи, провести сравнение с други-
ми рынками. Мы видим тенденцию к тому,
что заказчики стали более осторожными и,
кроме «голового» заключения о стоимости, хо-
тят вникнуть в детали и действительно по-
нять, почему оценщик пришел к таким вы-
водам. Умение аргументированно и понят-
но объяснить свою позицию очень ценится
и заказчиками, и нашими коллегами.

**ОД: Многие аналитики считают, что
новый виток развития на мировых рын-
ках, в том числе на рынке недвижимо-
сти, невозможен без системных измене-
ний в принципах, на которых построена**



**деятельность участников рынка. Чего, на
Ваш взгляд, недостает в данный момент
российскому рынку, и какой опыт оцен-
щики и консультанты могли бы почерп-
нуть из практики других стран?**

О.А.: Мое субъективное мнение, что рос-
сийская оценка «грешит» сильной технично-
стью подходов и стремлением все точно по-
считать. Российские оценщики (а многие из
них имеют техническое или математическое

образование) владеют сильным математиче-
ским аппаратом и стремятся широко приме-
нять его для оценки. Иногда при этом теряет-
ся макроэкономическая картина, понимание
места и позиций оцениваемого объекта на
рынке, и оценка сводится к математическим
выкладкам. Эти выкладки могут быть очень
детальными, но в них обычно мало внима-
ния уделяется пониманию и интерпретации
полученного результата. Нам не всегда хва-



тает «широты взгляда» на объект оценки, характерной для зарубежных оценщиков и инвесторов. Но, справедливости ради, надо сказать, что «расширение» взгляда – не такая простая задача. Это достигается только опытом, в том числе и опытом работы с международными инвесторами и оценщиками.

ОД: Давайте посмотрим на оценщика как на субъекта профессиональной деятельности шире, чем предлагает российское законодательство. Сегодня на рынке складывается ситуация, когда целый ряд экспертов предлагают потребителю свои суждения о стоимости в огромном многообразии форм, начиная со структурированных отчетов и заключений, статей и презентаций и заканчивая достаточно субъективными комментариями на отраслевых мероприятиях. Под экспертами я имею в виду аналитиков из банковских структур, рейтинговых агентств, консалтинговых компаний и проч. Справедливо ли, что только экспертное заключение о стоимости, создаваемое оценщиком в виде стандартизированного

отчета, подвергается упрекам в неточности и недальновидности? Ведь практически любой консалтинговый проект, базирующийся на расчетной модели с использованием рыночных данных и прогнозов, можно обвинить в том же самом?

О.А.: Мне кажется, что данный вопрос очень широк и выходит за рамки трактовки для целей законодательства. Это вопрос общего уровня зрелости рынка, профессио-

МОЕ СУБЪЕКТИВНОЕ МНЕНИЕ, ЧТО РОССИЙСКАЯ ОЦЕНКА «ГРЕШИТ» СИЛЬНОЙ ТЕХНИЧНОСТЬЮ ПОДХОДОВ И СТРЕМЛЕНИЕМ ВСЕ ТОЧНО ПОСЧИТАТЬ. РОССИЙСКИЕ ОЦЕНЩИКИ ВЛАДЕЮТ СИЛЬНЫМ МАТЕМАТИЧЕСКИМ АППАРАТОМ И СТРЕМЯТСЯ ШИРОКО ПРИМЕНЯТЬ ЕГО ДЛЯ ОЦЕНКИ.

нализма и ответственности всех участников рынка, «правильного» отношения пользователей к мнению различных экспертов. Когда мы все повзрослеем и все участники рынка будут чувствовать ответственность, каждый в своей области, – повысится и общий уровень доверия и понимания целей и функций каждой работы, каждого суждения.

ОД: Много говорится о роли оценщика как эксперта, создающего в проекте некую добавленную стоимость. Есть ли какие-то данные о том, насколько консультант повышает стоимость проекта в зависимости от вида работ, и наоборот – насколько стоимость проекта может снизиться, если консультанта не привлечь?

О.А.: Я думаю, математически такой вклад посчитать сложно, но можно однозначно сказать, что грамотный, независимый, в положительном смысле «сомневающийся» взгляд со стороны с «макроэкономическим» фокусом, о котором мы говорили ранее, часто позволяет выявить дополнительные возможности улучшения проекта, которые могут быть не очевидны инвесторам и девелоперам, «живущим» с проектом долгое время.

ОД: В прошлом году много говорилось о кризисе доверия. Учитывая, что все больше клиентов имеют инхаус-оценку, что должен делать внешний консультант, чтобы оставаться востребованным?

О.А.: У оценщиков не так много способов себя проявить – за них говорят их отчеты. Поэтому моя позиция и подход к работе однозначны – независимость, объективность и качество. И новые заказчики, пришедшие к нам во время кризиса, подтверждают, что только такой подход позволяет оценщику оставаться востребованным вне зависимости от любых внешних факторов.

ОД: Какой из видов консалтинговых работ создает наибольшие драйверы для роста стоимости проектов?

О.А.: Математически максимальная стоимость проекта достигается при низких затратах, высоких доходах и минимальных рисках, поэтому любые работы, направленные на соответствующее изменение этих переменных, повысят стоимость проекта. Все их перечислить невозможно, а в качестве примеров мож-

но привести создание эффективной концепции, продумывание грамотной маркетинговой стратегии и снижение строительных затрат через эффективное проектирование, оптимальное использование материалов, «правильную» организацию и управление строительством, применение современных технологий, создание юридически прозрачной структуры и эф-

фективной налоговой и финансовой структуры, а также многое-многое другое.

OD: Давайте подытожим: в идеале, наибольшая маржа в девелопменте создается, когда девелопер находит ННЭИ, то есть существенный потенциал идеи развития территории, в то время пока другие участники рынка этот потенциал не оценили. Если же к вам обращаются за этой услугой, значит ли это, что основной апсайд создаете Вы как консультант?

О.А.: Мне кажется, несправедливо отдавать все лавры одному участнику процесса. Хорошо продуманная, но плохо выполненная концепция может проиграть по сравнению с менее гениальной, но добротной сделанной... Процесс девелопмента – это коллективная ответственность. Он включает огромное количество участников, и у каждого из них есть возможность как улучшить, так и испортить проект. И только максимальная отдача каждого из участников – залог успешного проекта. А задача девелопера как раз и состоит в том, чтобы обеспечить такую отдачу от всех.

OD: Учитывая то, сколько денег Вы помогаете зарабатывать/экономить своим клиентам, у Вас никогда не возникало желания заниматься бизнесом в реальном секторе?

О.А.: Если честно, то нет. Не все можно измерить финансовой отдачей. Я очень люблю то, что я делаю. Мои клиенты подтверждают, что мы работаем профессионально. Без преувеличения, каждый день в течение тех тринадцати лет, что я работаю в недвижимости, я открываю для себя в профессии что-то новое. Мне кажется, что в ситуации, когда ты получаешь огромное наслаждение от того, что ты делаешь, а тебе еще за это и платят – не нужно ничего менять.

OD: Какие основные угрозы есть сейчас в работе оценщика?

О.А.: К сожалению, на рынке нередки ситуации, когда участников рынка не интересует независимое мнение оценщика. Оценщик воспринимается скорее как «инструмент» достижения отдельных целей. И для многих оценщиков во вполне понятной конкурентной борьбе велик соблазн стать таким инструментом. Этого нельзя допускать ни в коем случае, поскольку такое поведение подрывает основы профессии.

OD: А как насчет репутационных рисков? На ком большая ответственность – на компании или на оценщике, который подписывает отчет?

О.А.: Я считаю, что репутация для консультанта, а тем более для консультанта-

оценщика – это все. И для компании, и для индивидуального оценщика. Потерянная репутация должна быть эквивалентна профессиональной смерти, поскольку именно объективность и качество являются основой нашей профессии.

OD: Очень часто на визитках некоторых оценщиков можно увидеть сразу несколько аббревиатур (MBA, PhD, CSIM, RICS). Что важнее для потребителя? За чем оценщикам RICS?

В АКТИВНОЙ ФАЗЕ КРИЗИСА КОМПАНИИ ВО ВСЕХ СТРАНАХ РЕШАЛИ ЗАДАЧИ ОПЕРАЦИОННОГО ХАРАКТЕРА, ФОКУСИРУЯСЬ НА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И СНИЖЕНИИ ЗАТРАТ. ПОЭТОМУ НА ФОНЕ ОТСУТСТВИЯ СДЕЛОК ВЕЗДЕ НАБЛЮДАЛАСЬ ТЕНДЕНЦИЯ НЕКОТОРОГО СНИЖЕНИЯ СПРОСА НА ОЦЕНОЧНЫЕ УСЛУГИ. НАИБОЛЕЕ СТАБИЛЬНЫМ ОСТАВАЛСЯ СПРОС НА ОЦЕНКУ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.

О.А.: Каждая из приведенных аббревиатур обозначает, что человек соответствует требованиям какой-либо организации или учебного института. Аббревиатура RICS означает, что он по всем параметрам соответствует высоким требованиям Королевского общества профессионалов недвижимости: а это высокий уровень знаний, профессионализма, этики, соответствие высочайшим международным стандартам и целям организации. Цели этой организации во всем мире едины – это поддержка высоких стандартов образования и профессиональной подготовки; защита потребителей посредством контроля за соблюдением правил и профессиональных стандартов деятельности; предоставление информации и независимой экспертизы по вопросам землепользования, недвижимости, девелопмента и проблемам окружающей среды, связанным с этой деятельностью. Соответствовать таким требованиям сложно, а потому очень почетно. Наличие этой степени позволяет оценщикам заявлять о гарантированном качестве своих услуг, что очень важно для заказчиков – российских и зарубежных инвесторов, девелоперов, банков. Таким образом, степень RICS позволяет оценщикам повышать свой профессиональный уровень, увеличивать клиентскую базу, повышать ее качество, выходить на новые рынки и работать на более высоком уровне.

OD: Много ли членов RICS в регионах? Важен ли там статус членства в этом сообществе?

О.А.: Сейчас в RICS, в нашей Национальной ассоциации, более 220 членов, большая часть из которых – в Москве. Но по большому потоку запросов, которые поступают к нам из регионов, можно заключить, что там участникам рынка также важны все те же базовые ценно-

сти: профессионализм, высокие стандарты качества и этики. Возможно, в регионах, в условиях менее прозрачных и конкурентных рынков, все эти факторы даже более важны, чем в столице.

OD: На сайте RICS Russia & CIS можно увидеть разнообразные мероприятия с участием большого количества экспертов из разных компаний. Какова основная цель таких встреч? Какие знаковые мероприятия можно ожидать в этом году?

О.А.: Практически все вопросы рынка недвижимости – оценка, управление строительством, инвестиции и другие – основаны на фактах. Однако они включают и большую долю субъективного суждения. Поэтому для профессионального рынка очень важен обмен информацией и мнениями, конструктивная критика, выработка единых подходов. Все это повышает качественный уровень как отдельных членов организации, так и рынка в целом. Мероприятия, организуемые RICS, – это одна из возможностей, которые предоставляет RICS для обмена мнениями, доступа к ресурсам и знаниям высочайшего уровня, возможность получить консультации и узнать точку зрения профессионалов рынка высочайшего класса. Осенью этого года ожидается несколько профессиональных семинаров на разные «горячие» темы. Следите, пожалуйста, за анонсами на сайте!

OD: В этом году Вы удостоились звания «Персона года» по версии журнала «Коммерческая недвижимость». Это довольно масштабный титул. Какое место в нем занимает оценочная деятельность, и вообще – насколько Вы считаете себя оценщиком?

О.А.: Оценка занимает существенный объем в услугах, предоставляемых нашей компанией. Кроме того, ответственная позиция Председателя Национальной ассоциации RICS RUSSIA & CIS обязывает поддерживать профессиональную форму на высочайшем уровне. Поэтому, конечно, я оценщик. Но для настоящего оценщика-консультанта очень важно владение всеми сопредельными областями знаний, что позволяет работать и быть профессионалом в других областях рынка недвижимости. **OD**