

Если друг оказался вдруг

Банки хотят определиться с надежными оценщиками, а оценщики требуют справедливого отбора

В Рекомендациях по критериям отбора оценщиков для долгосрочного сотрудничества с банками, подготовленных Комитетом АРБ по оценочной деятельности, раскрываются критерии отбора банками оценщиков для установления партнерских отношений, при этом определено, что критерии должны носить публичный характер и базироваться на объективных показателях. Долгосрочные партнерские отношения фактически означают признание банком опыта и профессионализма оценщика, его деловой репутации, гарантирующих качество предоставляемых оценочных услуг.

В то же время документ разъясняет, что партнерские отношения с конкретными оценщиками не должны ограничивать прав и возможностей заемщиков по работе с другими оценщиками. Для оценки своих активов потенциальный заемщик вправе обратиться к любому оценщику, соответствующему требованиям законодательства Российской Федерации. Отсутствие оценщика в перечне партнеров банка не является достаточным основанием для отказа банка от рассмотрения отчета об оценке. Отказ банка от рассмотрения представленного потенциальным заемщиком отчета об оценке исключительно на основании от-

сутствия оценщика в перечне партнеров банка может расцениваться как нарушение Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

Казалось бы, данный документ должен вызывать только положительные эмоции у оценочного сообщества, поскольку он открывает равный доступ для всех к работе по оценке предметов залога. Однако дискуссия, развернувшаяся на интернет-портале «Appraiser.RU. Вестник оценщика», показала, что оценщики увидели в Рекомендациях не только плюсы.

По мнению ряда специалистов, разработанные требования к партнерам в основе своей являются административными, далекими от реальности и не дающими никаких гарантий в выборе наиболее профессиональных оценщиков. Рассмотрим основные претензии к установленным критериям отбора.

1. УРОВЕНЬ ПАРТНЕРСТВА

Банки могут работать как с оценочными компаниями, так и с индивидуальными предпринимателями. При этом **«Банк вправе выбрать предпочтительную организационную форму оценщика в зависимости от сег-**

мента кредитования, количества, характера оценочных услуг и иных факторов»¹. Возникает вопрос, почему в основу деления положена организационная форма оценщика, а не профессионализм и специализация? Следует ли из этого определения, что индивидуальный предприниматель, на которого работают 5 человек, может оценивать только квартиры, но никак ни имущественный комплекс? А компания с двумя специалистами заведомо оказывается в более выигрышном положении, чем индивидуальный предприниматель?

2. ОПЫТ РАБОТЫ, ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА

«Срок работы компании на рынке не менее 3 лет и/или наличие в штате компании двух оценщиков с опытом не менее 3 лет работы в оценке. Для оценщика – индивидуального предпринимателя рекомендуемый стаж не менее 3 лет».

Долгое время в оценочном сообществе идут споры по поводу точки отсчета стажа оценщика. Дата получения диплома не является достоверным показателем, поскольку кто-то имеет диплом, но никогда не оценивал, а есть и обратные примеры – профессионалы без диплома. Как достоверно определить данный параметр?

Также возникает вопрос и по рекомендуемому стажу – почему именно 3 года?

Неужели оценка типовой квартиры для залога требует обязательного стажа в три года? Тогда что говорить об оценке гостиниц, торговых центров, имущественных комплексов – это же потянет на десятки лет в профессии.

«Деловая активность – положительная динамика роста выручки за три года или отсутствие убытков».

Каким образом динамика роста выручки влияет на профессионализм конкретного оценщика, делающего отчет об оценке и ито-



¹ Здесь и далее в кавычках жирным выделен текст Рекомендаций.



Юрий Дерябин,
главный редактор портала «Appraiser.RU. Вестник оценщика»,
Руководитель Департамента оценки
ООО «Бейкер Тилли Русаудит»,
член Совета Национального Совета по оценочной деятельности

говый результат? Известно, что с ростом выручки качество услуг снижается, поскольку бурный рост невозможен без набора персонала, которому необходимо достаточно много времени для адаптации к системам качества, принятым внутри компании.

«Для проверки уровня знаний и профессионализма оценщиков банкам рекомендуется проведение теоретического и практического тестирования ключевых оценщиков с привлечением, при необходимости, представителей обучающих организаций в области оценки либо СРО».

Не дело банков заниматься образованием и тестированием оценщиков, это задача вузов и СРО. Кроме того, более действенной мерой для обеспечения качества является не проведение тестирования, а наличие грамотных не поверхностных рекомендаций по оценке различных видов объектов для целей залога, с разъяснениями таких вещей как: почему банкам нужна стоимость в обмене, а не в пользовании; почему обязателен осмотр; почему нельзя вводить следующие ограничения и допущения; на что надо в первую очередь обратить внимание и т.д. и т.п.

3. ОПЫТ СОТРУДНИЧЕСТВА С ДРУГИМИ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

С одной стороны, положительные отзывы других банкиров должны добавлять «вистов» оценщику, но, как известно, у всех свой устав, и что хорошо для одних банков, неприемлемо для других.

4. РЕПУТАЦИЯ ОЦЕНЩИКА

Один из самых сложных пунктов: «При выборе оценщика рекомендуется проверять наличие негативной информации: судебных решений, подтверждающих некомпетентность или низкий профессионализм оценщиков, уголовные дела, возбужденные в отношении оценщиков и связанные с их профессиональной деятельностью, претензии и дисциплинарные санкции со стороны саморегулируе-



мых организаций и органов в сфере регулирования оценочной деятельности».

Получается, что достаточно «возбуждения уголовного дела» в отношении оценщика, а не доказательства того, что он виноват. Наиболее действенный механизм – проверка дисциплинарных взысканий от СРО, которые должны быть в открытом доступе на официальных сайтах. Возможно, что СРО и предусмотрят предоставление информации о судебных решениях по оценщикам.

«...При отборе оценщиков учитываются рекомендации саморегулируемых организаций оценщиков».

Не совсем ясно, как данное требование будет работать. Одних своих членов СРО будет рекомендовать, а про других своих членов молчать? Получается несколько двусмысленно. Достаточно того, что СРО опубликует список оценщиков, лишенных членства и имеющих неустраненные взыскания.

«...Наличие убыточности по отчетности в течение двух лет, существенное отличие официально выплачиваемой заработной платы сотрудников от среднерыночного уровня».

Опять же это не дело банка – сравнивать справки об официальной зарплате. Такими оценщиками должны заниматься соответствующие компетентные органы.

5. СТРАХОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

«Оценщику необходимо застраховать свою ответственность в размере суммы, не превышающей (примечание автора – по смыслу должно быть «не ниже») размер среднего предоставляемого банком кредитного продукта».

Не совсем ясно, кто должен страховать ответственность в случае, когда партнером является компания: сама фирма или оценщик, работающий по трудовому договору. Но в последнем случае страховщики уже давно определились с тем, что они не будут выплачивать такие страховки, ссылаясь на то, что гражданско-правовая способность принимать на себя обязательства, связанные с предпринимательской деятельностью, возникает у физического лица лишь в случае регистрации его как индивидуального предпринимателя. То есть эта дополнительная страховка, как и основная, в 300 000 рублей, работать не будет. Зачем же в Рекомендациях продвигать не работающее страхование?

Кроме того, при оценке залогов стоимостью, например, в 1,5 млрд рублей оценщику придется выплачивать существенные средства (под 1 млн руб. и более). Для регионов это

КАКОЙ ИЗ НЕДАВНО РАЗРАБОТАННЫХ ДОКУМЕНТОВ ВЫ СЧИТАЕТЕ НАИБОЛЕЕ ПОЛЕЗНЫМ ДЛЯ ПРАКТИКУЮЩИХ ОЦЕНЩИКОВ?

Рекомендации АРБ по критериям отбора оценщиков для долгосрочного сотрудничества с банками (20,8%)

Модели расчета стоимости работ по оценке, утвержденные НСОД (24,5%)

Типовые формы отчета об оценке АИЖК (9,4%)

Методические рекомендации АРБ «Оценка имущественных активов для целей залога» (45,3%)

Результаты голосования на сайте www.smao.ru

очень существенные суммы, которые во многих случаях не окупятся сотрудничеством с банками.

И напоследок еще один вопрос по страхованию. Зачем закладывать требование страхования полной стоимости кредитного продукта? Стоимость объекта не может быть завышена чрезмерно (если такие случаи и бывают, то один оценщик сам «не справится»), соответственно ущерб в случае его возникновения будет составлять гораздо меньшую сумму.

6. КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

Предоставление информации по разработанной внутри компании системе контроля качества – неработающий инструмент. Обсуждение на форуме Appraiser.ru это показало: как только появляется такое требование от банка, то тут же появляются сообщения «Дайте мне образец, я что-нибудь напишу про контроль, мне для аккредитации надо». Там, где работают профессионально, там и без «документально описанной системы контроля качества» отчеты адекватные. Тем более что практика показывает, что те компании, которые имеют этот контроль, ошибаются не меньше, чем те, у которых его нет.

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

«Наличие у оценщика материальных активов является предпочтительным фактором при выборе».

Непонятно, как влияет на качество отчета

тот факт, арендует компания помещение или имеет его в собственности. Или наличие 10 компьютеров на 2 оценщиков? Все компании, которые прошли через сито вышеприведенных критериев, априори располагают средствами для подготовки отчетов.

8. ДОСТУП К ИНФОРМАЦИОННЫМ БАЗАМ ДАННЫХ, ВЕДЕНИЕ СОБСТВЕННЫХ

Этот критерий также виртуален. Насколько данное требование актуально при современном развитии интернета? Какие базы данных имелись в виду разработчиками? Для каких регионов? Как доказать доступ? Чем подтверждается наличие собственных баз, да еще и обновляемых на постоянной основе?

9. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Данный пункт пересекается с критерием «1. Уровень партнерства». Где публикуются списки специализации компаний, и как определить компанию, непосредственно специализирующуюся в данном сегменте рынка?

Все предполагаемые критерии – это как некие одежды, обеляющие оценщика, но не влияющие пока на конечный результат их труда – оценку. За всеми этими критериями не видно только одного: профессионализма и качества конкретного исполнителя конкретного отчета. У части профессионального сообщества есть опасение, что использование данных критериев позволит банкам на вполне закон-

ном основании создать касту неприкасаемых и чрезвычайно затруднить доступ к сотрудничеству для всех других компаний.

Справедливости ради следует отметить, что другая половина оценщиков положительно отнеслась к появлению Рекомендаций.

По их мнению, Рекомендации имеют упреждающий характер, и потому их появление является «политически» верным. Есть ФАС, призванная блюсти неприкосновенность конкуренции. Есть банки, для которых «совершенная конкуренция» среди оценщиков вредна, потому что там, где аккредитаций нет, в конкурентной борьбе побеждают те оценщики, которые в ответ на вопросы «Во сколько оценишь?» и «Сколько возьмешь?» называют максимальную и минимальную цифры соответственно. Это критерии выбора оценщиков заемщиками; банкам такие критерии не нужны.

Документ, согласованный с ФАС, по сути, сохраняет за банками возможность оценщиков аккредитовывать, выбирать и рекомендовать, на фоне чего уступка относительно необходимости обосновать невозможность использования отчета, подготовленного неаккредитованным оценщиком, является невысокой платой за относительно спокойную жизнь. Причем этот пункт является стимулом, во-первых, для неаккредитованных оценщиков (делай нормальный отчет, пусть его в банке увидят, а потом, глядишь, и аккредитованного оценщика «подвинешь»), и для аккредитованных (чтобы не почитать на лаврах).

Выработанные критерии достаточно разумные. Состав критериев и их удельный вес можно обсуждать «с пеной у рта» бесконечно, и толку не будет никакого. Важно, насколько адекватно сами банки будут относиться к аккредитации. Ведь при желании любое хорошее начинание можно обратить во зло.

Р.С. В подготовке материала использовались высказывания Анны Роговой (Калининград), Василия Мисовца (Бийск), Сергея Медведева (Новосибирск), Павла Кулешова (Брянск). Интернет-портал «Appraiser.RU. Вестник оценщика» благодарит всех участников обсуждения за интересные комментарии. Особую признательность за подготовку документа и полученные разъяснения Appraiser.RU выражает Виктору Рослову и Ольге Щербаковой. Полностью с обсуждением можно ознакомиться на Портале ЭСМИ «Appraiser.RU. Вестник оценщика».

Что читать про недвижимость?

АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Г.М. СТЕРНИК, С.Г. СТЕРНИК, 2009 г.



Книга посвящена изучению особенностей функционирования развивающегося рынка недвижимости по сравнению с развитыми рынками. Фундаментально рассмотрена методология исследования закономерностей, технология мониторинга, анализа и прогнозирования рынка в интересах решения разнообразных практических и научных задач. В первую очередь уделено внимание инвестиционному анализу рынка для разработки концепций строительства объектов недвижимости и бизнес-планирования застройки территорий. Эта тематика актуальна для современной России, поскольку мировой опыт не всегда адекватно может быть использован в наших условиях.

Изучая почти вековую историю функционирования рынков недвижимости в развитых странах мира, можно прийти к выводу о том, что недостаточное внимание, уделяемое качеству аналитической работы, – одна из главных причин большинства крупных кризисов на рынках недвижимости. Характерным примером является кризис на рынке недвижимости США в конце 80-х – начале 90-х годов и кризис 2007 г., длящийся по сегодняшний день. Как отмечают специалисты, еще в 80-х годах в США чрезмерное и беспорядочное инвестирование в новое строительство привело к перенасыщению рынка и соответственно к неустраиваемости им большого количества проектов, под которые были выданы кредиты.

В основе сложившейся ситуации были нереальные рыночные ожидания, исходящие из неправильной структуры стимулов при анализе, слабой методологии анализа и неполного объема данных, характеризующих текущие условия. Нечто похожее происходит в США, Великобритании и других странах и сегодня. Структура стимулов, которыми руководствовались девелоперы, оценщики и кредитные организации, была деформирована в силу заинтересованности одних получить кредиты, других – обосновать получение кредита, а третьих – разместить свои средства. При этом все стороны решали свои

задачи за счет неоправданно оптимистических ожиданий. Практическая ценность исследования заключается в создании эффективного инструмента проектного анализа и инвестиционного планирования градостроительных программ комплексной застройки, позволяющего обеспечить необходимый уровень как социально-экономического эффекта, так и инвестиционной привлекательности проекта, с максимальным снижением главного риска управления девелоперским проектом – ошибок рыночного позиционирования экономических продуктов проекта.

ОТЗЫВ

«В настоящей книге изложение методологии статистического мониторинга, исследования и прогнозирования рынка увязано с одной из актуальнейших практических задач – методологией инвестиционного анализа на рынке недвижимости. Впервые разрабатывается строгая система понятий, ме-

тодов и практических алгоритмов прогнозирования рыночной реализуемости продукта инвестиционных проектов комплексной застройки с точки зрения экономической теории, современной эконометрики и практического опыта управления проектами, накопленного в отрасли.

Уверен, что данная работа будет полезна широкому кругу специалистов инвестиционно-строительного комплекса страны и других профессиональных участников рынка недвижимости и будет способствовать повышению качества и эффективности их профессиональной деятельности».

Сергей Иванович Круглик,
заместитель министра регионального развития Российской Федерации,
доктор экономических наук

