

# Оценочные компании адаптируются к новым условиям работы. Нижний Новгород

Автор: Алексей Меркутов.  
[merkutov@dknn.apress.ru](mailto:merkutov@dknn.apress.ru)

Вступление в силу закона, регулирующего оценочную деятельность, не оправдало ожиданий игроков рынка. Введение «имущественного ценза» в виде взносов в СРО заметно сократило количество игроков на рынке. Тем не менее, демпинг со стороны «выживших» малых компаний продолжается. Экспертные советы при СРО пока не в состоянии эффективно бороться с некачественными и заказными отчетами.

## *Эксперты*

Сергей Диев  
директор ООО «Оценочная компания «Нижегородский капитал»

Лев Лейфер  
генеральный директор ЗАО «Приволжский центр финансового консалтинга и оценки»

Вероника Назарова  
индивидуальный предприниматель, бывший директор по оценке ООО «Приволжская экспертно-оценочная палата»

Алексей Рензин  
генеральный директор «Рензин компани»

Владимир Сафьянов  
директор ООО «Мысль»

Александр Царев  
директор нижегородского филиала кредитного брокера «ФОСБОРН ХОУМ»

## **Как изменился порог вхождения на рынок?**

### **Кто контролирует оценщиков?**

### **Почему малые компании постепенно уходят с рынка?**

Регулярно «перетряхиваемый» властями рынок оценочных услуг в очередной раз адаптируется к новым условиям работы. 1 января 2008 г. вступил в силу пакет законов, регламентирующих деятельность оценщиков: упразднены лицензии на оценочную деятельность и появились саморегулируемые организации. Игроки рынка утверждают, что СРО выполняют две основные функции — обучения и контроля оценщиков. По данным экспертов «ДК», сегодня существует четыре СРО: Российское общество оценщиков (РОО), Саморегулируемая межрегиональная ассоциация оценщиков (СМАО), Ассоциация российских магистров оценки (АРМО) и Национальная коллегия специалистов-оценщиков (НКСО). Принципиальное отличие нового правового поля состоит в том, что каждый оценщик должен стать членом одной из СРО и нести личную ответственность за качество своих отчетов. То есть, совершив ошибку в отчете, специалист будет оплачивать штраф собственными деньгами или страховкой, а если и этого будет недостаточно, —

личным имуществом. Директор компании «Нижегородский капитал» Сергей Диев считает, что новые стандарты «сыроваты» и в них много недоработок. Даже само вступление закона в силу оценили не все нижегородские компании. К примеру, один из экспертов, оценщик при юридической компании, рассказал, что в его фирме до сих пор оценщики работают по лицензии, имея стабильный поток клиентов. Об изменении в законе и о том, что уже три месяца занимается незаконным предпринимательством, он попросту не знал. Тем временем, чтобы предоставлять услуги по оценке, компания должна иметь в штате не менее двух специалистов — членов СРО. Физические лица также могут заниматься оценкой при условии, что вступят в одну из саморегулируемых организаций.

### **Оценочные компании «скинулись» на компенсационный фонд**

На нижегородском рынке работает около 130 оценочных компаний. По словам экспертов, объем рынка в 2007 г. перевалил за 100 млн руб. По словам индивидуального предпринимателя Вероники Назаровой, порядка 60% рынка принадлежат пяти–шести компаниям–лидерам, оборот каждой из которых составляет 7–10 млн руб. Еще 20% делят между собой два десятка средних компаний. Оставшаяся часть рынка распределяется между сотней компаний, для которых оценочная деятельность зачастую является непрофильной. К примеру, кредитные брокеры. Как рассказал директор нижегородского филиала кредитного брокера «Фосборн Хоум» Александр Царев, услуги по оценке его компания предлагает как своим клиентам, так и тем, кто приходит только за оценкой. При этом количество специалистов и стоимость оценки одной квартиры г-н Царев назвать отказался.

По словам экспертов, большинство оценочных компаний подготовились к новым условиям работы задолго до вступления в силу закона: собрали и подали необходимые документы и заплатили взносы за членство сотрудников в СРО. За вступление в СРО одного специалиста необходимо заплатить 45 тыс. руб. — единовременный взнос в компенсационный фонд, вступительный и ежегодный взносы. По закону компания обязана иметь не менее двух оценщиков — членов СРО. Основная часть расходов — компенсационный фонд: оценщик обязан внести минимум 30 тыс. руб. Генеральный директор «Рензин компани» Алексей Рензин считает, что цифра «взята с потолка» авторами закона и, возможно, будет увеличиваться. Сергей Диев поделился, что его компания взяла на себя расходы по вступлению в СРО только двух специалистов: «По закону этого достаточно, поэтому мы спокойно работаем, ожидая следующих изменений». По подобной схеме работает большинство мелких и средних компаний: два оценщика, а остальные — помощники. Алексей Рензин предполагает, что большинство оценщиков будут сами платить за членство в СРО: «Компания готова компенсировать взносы только проверенным сотрудникам, которые доказали свою лояльность к компании и являются профессионалами своего дела». Руководители оценочных компаний опасаются, что, уволившись, сотрудник останется членом СРО, а компания потерпит убытки. Взыскать деньги, потраченные компанией на вступление в СРО специалиста, практически невозможно.

### **Индивидуальные оценщики не получают крупных заказов**

В прошлом году участники рынка прогнозировали сокращение количества оценочных компаний. Пока они не могут назвать даже примерное количество ушедших с рынка игроков. Сергей Диев констатирует, что каждый раз, когда на рынке оценочных услуг меняются «правила игры», часть компаний закрывается: «Мелкие игроки исчезают примерно на полгода, затем появляются снова». Эксперты ожидали, что уход юридических лиц спровоцирует появление большого количества частных оценщиков,

бывших ранее рядовыми сотрудниками. Лев Лейфер, генеральный директор ЗАО «Приволжский центр финансового консалтинга и оценки»: «Именно на них сконцентрировано внимание нового закона. Сегмент частных оценщиков будет развиваться, но «частников» пугает высокая степень ответственности». До сих пор не ясно, в какой организационно-правовой форме будут функционировать индивидуальные оценщики. В тонкостях юридического оформления их деятельности мнения экспертов разнятся. Вероника Назарова поделилась: после того, как направление оценки на ее прежнем месте работы закрылось, она решила зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель. «Мне удалось удержать крупных клиентов, которые готовы воспользоваться моими услугами и сейчас ожидают завершения процедуры регистрации», — заявила она. До этого г-жа Назарова получала клиентов через посредника, в будущем же она намерена развивать собственный бренд. Алексей Рензин сомневается, что оценщик сегодня может заниматься предпринимательством — по его словам, категория «ИП» в Законе об оценочной деятельности отсутствует. «Физические лица должны иметь статус частного практикующего оценщика, но соответствующие нормативно-правовые акты только готовятся; необходимо внести изменения, в том числе и в налоговый кодекс», — подчеркивает г-н Рензин.

Случай Вероники Назаровой — скорее, исключение, чем правило. Частные оценщики появляются редко, и это, как правило, мелкий бизнес. Игроки рынка утверждают, что порядка 70% дохода оценочным компаниям приносит работа с крупными предприятиями и банками. По словам Льва Лейфера, чтобы работать на крупных заказах, необходимы сильные материально-техническая и информационная базы. Эксперты сходятся во мнении, что работать в одиночку с крупными заказчиками практически невозможно. Для крупных заказчиков качество оценки имеет принципиальное значение. Поэтому они выбирают оценочную компанию по репутации, учитывая срок ее работы на рынке и численность персонала. «Для крупных предприятий важна мобильность, — отмечает Лев Лейфер, — у компании должно быть достаточно ресурсов для выполнения нескольких крупных заказов одновременно». Таким образом, частным оценщикам остаются преимущественно оценка квартир и автомобилей.

Наплыва индивидуальных оценщиков не предвидится: по подсчетам экспертов, уже сейчас количество желающих получить диплом специалиста в области оценки сократилось примерно в пять раз. Потенциальные клиенты учебных заведений напуганы возросшим порогом вхождения на рынок и высокой степенью ответственности.

### **Индивидуальные оценщики поборются с компаниями за банковский сегмент**

Частные оценщики, вышедшие из закрывшихся компаний, постараются наладить работу с банками, чтобы получить поток заказов на оценку квартир. Но «част-нику», по словам экспертов, будет сложно получить аккредитацию у достаточного количества банков — те предпочитают работать с юридическими лицами. При этом стоимость оценки одной квартиры колеблется в районе 2500–3000 руб. Подготовка отчета занимает, как правило, один день. Частный оценщик при полной загруженности сможет «обрабатывать» порядка 20–25 квартир в месяц. По словам Вероники Назаровой, как индивидуальный предприниматель на первом этапе она будет получать заказы от посредника, наладившего отношения с кредитными организациями.

В то же время оценочные компании, поделив крупных клиентов, основным вектором развития считают работу с кредитными организациями. Игроки утверждают, что для аккредитации оценочной компании в банке, в первую очередь, необходимы репутация и опыт работы. Как объясняет Вероника Назарова, банк не просто смотрит на заслуги и досье оценщика — «он устраивает через СРО семинары, на которых помимо лекций оценщикам предлагают пройти экзамен». Чтобы банковское направление было

прибыльным, компания должна аккредитоваться в 25–30 банках. Лев Лейфер отмечает, что от каждой кредитной организации в месяц поступает от одного до трех заказов: «В месяц мы успеваем оценить порядка 100 квартир, реализуемых по ипотечным программам банков».

Лидеры рынка утверждают, что готовы сотрудничать со всеми банками. Алексей Рензин: «Если у нас в городе порядка 100 банков, я готов работать со всеми и расширять штат в зависимости от увеличения количества заказов». Однако эксперты уточняют, что некоторые банки ставят условия, при которых выполнять оценку качественно невозможно. К примеру, предлагают поток клиентов с условием, что оценку нужно сделать за один час на одном листе. Специалисты, которые дорожат репутацией, отказываются от подобных предложений.

### **Малые компании получают заказы с помощью демпинга**

Игроки рынка предполагали, что новый закон сделает демпинг невыгодным и значительно уменьшит количество так называемых «серых оценщиков». При СРО созданы и работают экспертные советы, призванные рассматривать спорные отчеты. Тем не менее, по прошествии трех месяцев эксперты констатируют, что малые компании продолжают уверенно демпинговать. Директор ООО «Мысль» ВЛАДИМИР САФЬЯНОВ утверждает, что при сложившихся расценках выполнять требования законодательства не выгодно: «Средняя стоимость оценки квартиры упала с 3000 руб. до 2500, а тендеры выигрывают компании, которые предлагают цены в три раза ниже рыночных». Таким образом, увеличившийся порог вхождения на рынок не спровоцировал резкого роста цен. Игроки рынка утверждают, что поднимают цены плавно, а причина роста — инфляция и увеличение текущих расходов. Алексей Рензин подчеркивает, что сознательно не принимает участие в некоторых тендерах: «Наша компания не в состоянии сделать оценку качественно за «пять копеек». По словам экспертов, говорить о том, что скоро цены поползут вверх, рано. Неважно, законно или нет работает небольшая оценочная компания — единственным аргументом в ее пользу может служить низкая стоимость услуг. Алексей Рензин: «Не могу сказать, что мы серьезно страдаем от демпинга мелких компаний, тем не менее, мы хотим получать больше заказов, а они нам в этом препятствуют».

С самого начала на рынке оценочных услуг существовали так называемые «серые» оценщики — компании или физические лица, которые оценивают объект по заранее оговоренной с заказчиком стоимости. По данным экспертов, доля оценочной деятельности по заказной стоимости составляет от 5 до 20%. СРО, в свою очередь, отвечают за деятельность своих оценщиков «рублем» и берегут репутацию. Игроки рынка считают, что контроль со стороны СРО значительно осложнит деятельность нелегальных схем оценки. Эксперты предполагают, что результаты работы экспертного совета будут видны уже во втором полугодии 2008 г. При этом большинство утверждает, что заказная оценка не является частью рынка оценочных услуг, так как некорректно включать в объем рынка нелегальные операции.

Поняв, что малые компании со временем адаптируются к новым условиям работы и продолжат демпинговать, крупные оценочные компании развивают направления, которые мелкие игроки «не потянут». Так, например, эксперты прогнозируют увеличение спроса на оценку объектов культурного наследия и бизнесов, в частности франшиз. Отдаленную перспективу для развития они видят в оценке интеллектуальной собственности.

*детали*

### **Большая часть услуг по оценке в России приходится на недвижимость**

Структура оценочных услуг, %  
Недвижимое имущество [35,5%]  
Бизнес и ценные бумаги [32,2%]

Оборудование и транспортные средства [13,6%]

Переоценка активов/основных фондов [8,5%]

Оценка инвестиционных проектов [3,6%]

Интеллектуальная собственность [3,2%]

Другие виды оценочных услуг [3,4%]

Источник: «Эксперт РА»

*детали*

**Взносы в СРО увеличили порог вхождения на рынок**

Затраты индивидуальных оценщиков

на получение права предоставлять оценочные услуги

№	Статьи затрат	Сумма
1	Обучение/диплом оценщика	30 тыс. руб.
2	Взнос в компенсационный фонд СРО	30 тыс. руб.
3	Вступительный взнос в СРО	5-7 тыс. руб.
4	Ежегодный членский взнос в СРО	7-10 тыс. руб.
5	Страховка профессиональной ответственности	от 10 тыс. руб.
6	Прочие расходы	от 20 тыс. руб.

Источник: [«Деловой квартал - Нижний Новгород»](#)