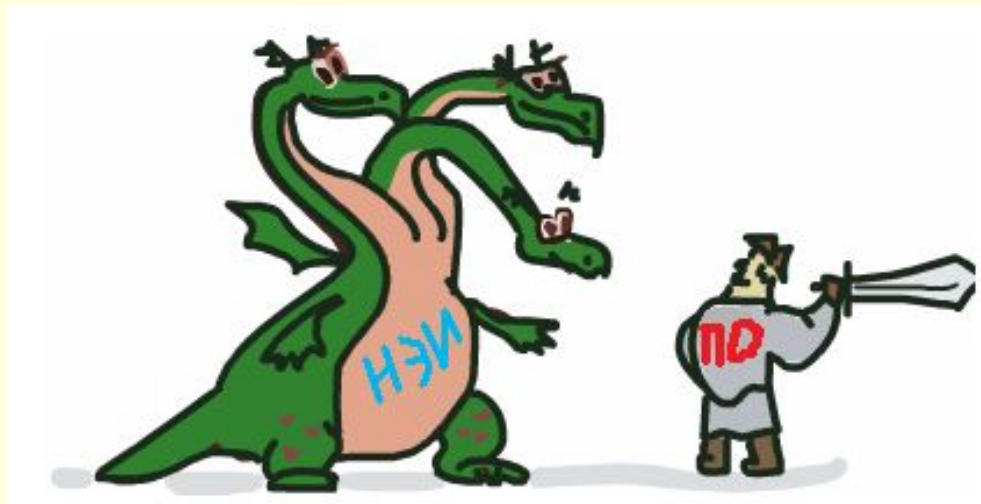


Перекрестное опыление. Самара, 21-22 февраля 2010г.  
(цикл семинаров «Тумаковские чтения»)

# НЭИ ДЛЯ ПРОДАВЦА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ ДЛЯ ОЦЕНЩИКА



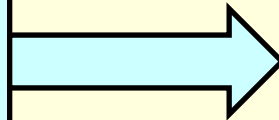
## ПРОДАВЕЦ

**ЗАВОД**



**100 млн \$ (цена продавца)**

Владелец завода  
по болезни, по  
старости,  
переезда  
решил его  
продать



Оценка собственника: новый  
собственник будет таким же  
эффективным как я; доходы будут еще  
минимум лет 5; можно обновить  
товарный ряд да еще и получить  
большую прибыль.

Итак: 100 млн. долларов.

ПРОДАВЕЦ МЕЧТАЕТ ПРОДАТЬ ПО ТЕКУЩЕМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ  
ПРИЗНАВАЯ СЕБЯ САМЫМ ЭФФЕКТИВНЫМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ



## ПОКУПАТЕЛИ ОДНАКО



Ряд покупателей, заинтересованных в приобретении. Вот только **КАКОВА МАКСИМАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЛЯ НИХ, стоит ли завод 100 млн. долларов?**

1

Девелопер.

В бизнесе – «ноль». Интерес – земля. Снесет, построит ЖК, бизнес-центр, торговые площади. Продаст за 500 млн. **Его стоимость:** РС зу – затраты на снос  
Цена может быть и больше и меньше и равна 100 млн. долларов.

2

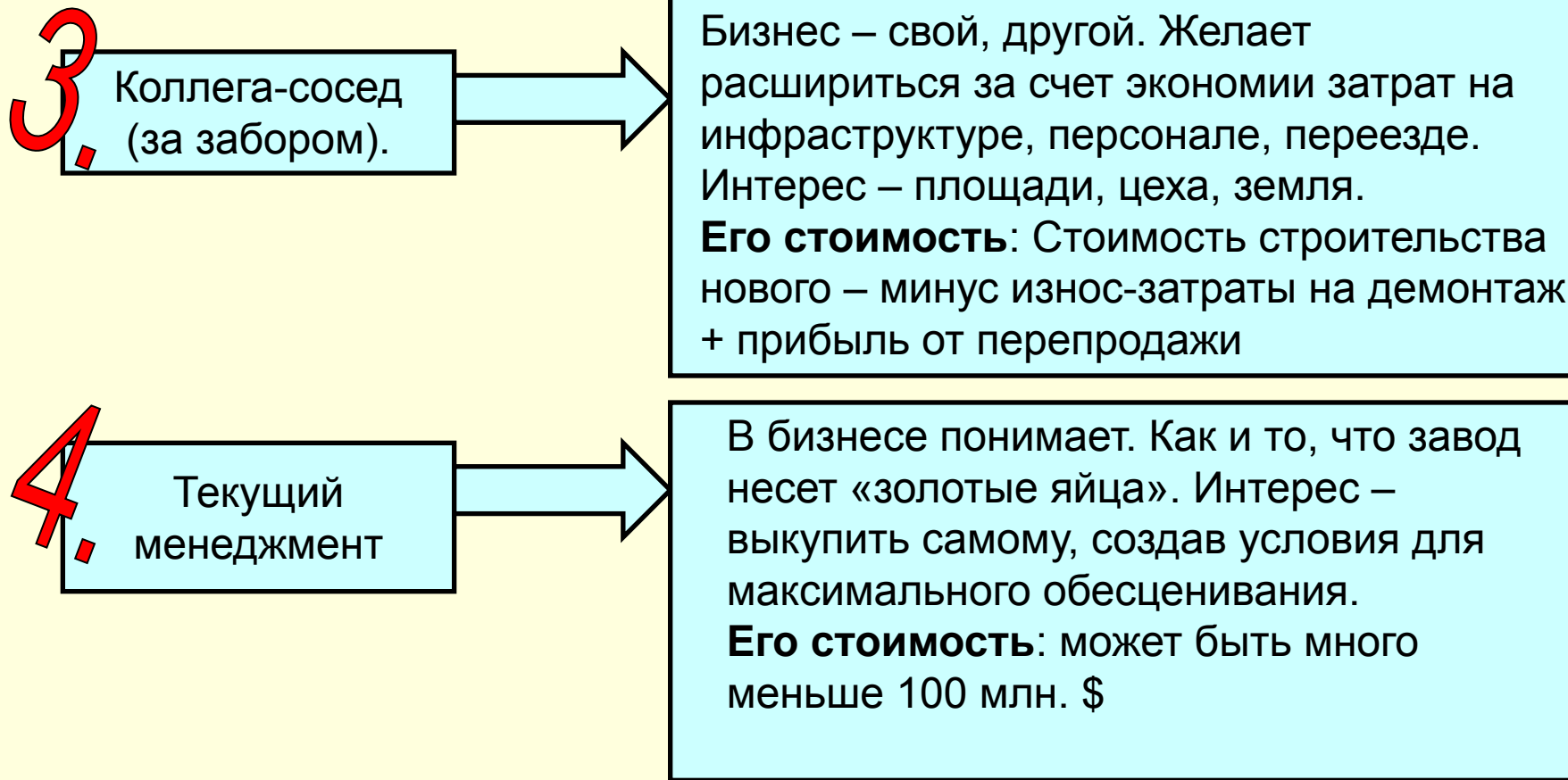
Коллега по бизнесу

В бизнесе понимает. Интерес – увеличение прибыли от роста объема продаж. Стану монополистом. Обновлю торговую линейку. **Его стоимость:** может согласится на цену продавца, просчитав доход от дохода за 5-7 лет.

## ПОКУПАТЕЛИ ТОЖЕ



Ряд покупателей, заинтересованных в приобретении. Вот только **КАКОВА МАКСИМАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЛЯ НИХ, стоит ли завод 100 млн. долларов?**



## И ЭТО ТОЖЕ ПОКУПАТЕЛИ



Ряд покупателей, заинтересованных в приобретении. Вот только **стоит ли завод 100 млн. долларов?**

5.

Госчиновник  
(знарок  
перспектив).

Знает, что планируется. Владеет инсайдерской информацией (изъятие для нужд государства, ужесточение требований по экологии...). Предполагает банкротство и покупку через своих людей за мин.цену, чтобы потом продать по рыночным ценам тому же девелоперу.  
**Его стоимость:** может быть много меньше 100 млн. \$

6.

Инвестор

Исследует динамику стоимости, доходность, наличие тех кому может быть завод интересен в будущем.  
**Его стоимость:** 1/2 ; 1/3; 1/4 цены акций.  
Возможно...

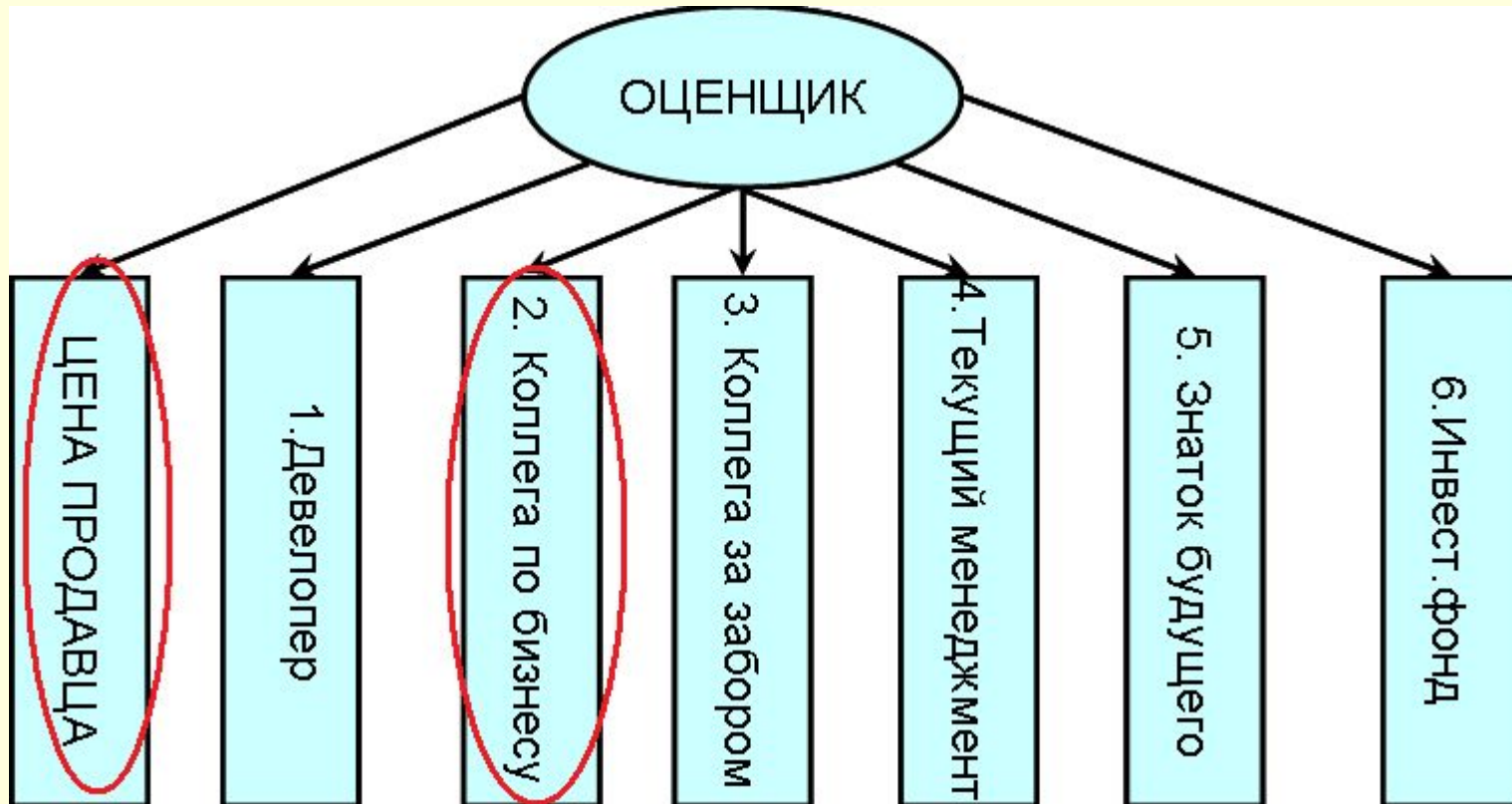
**ВЫВОД: РЕАЛЬНАЯ ЦЕНА ВОЗМОЖНОГО ПОКУПАТЕЛЯ ПОЧТИ НИКАК НЕ СОГЛАСУЕТСЯ С ЦЕНОЙ ПРОДАВЦА.**

21-22.02.2010г. Анна

5

Рогова bivneva@mail.ru

# ЧТО ДЕЛАТЬ И КАКОЕ НЭИ ОБОСНОВЫВАТЬ



НЭИ ОЦЕНЩИКА ЗАВИСИТ ОТ ТОГО С КАКОЙ СТОРОНЫ ПРИДЕТ ЗАКАЗЧИК.

## КАКОЕ НЭИ - ТАКАЯ И РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ



НЭИ– наиболее вероятное ИСПОЛЬЗОВАНИЕ имущества, являющееся физически возможным, рациональным, правомочным, финансово осуществимым и в результате которого стоимость оцениваемого имущества будет максимальной.

**для кого собственно из троих (продавец-покупатель-оценщик)?**

**Залог в случае дефолта заемщика реализуется, посему для целей залога определение НЭИ возможно звучит так:**

НЭИ –вариант ИСПОЛЬЗОВАНИЯ имущества наиболее вероятным покупателем, являющийся физически возможным, рациональным, правомочным, финансово осуществимым и в результате которого стоимость оцениваемого имущества будет максимальной, а время реализации минимальным.

(выбор наиболее вероятного покупателя)

**ТАКИЛИ ЭТО?**

РС – наиболее вероятная цена по которой объект может быть отчужден. Надо понять рынок и понять реального покупателя сегодня и считать для него стоимость, что бы это отчуждение случилось. Но не наоборот: посчитать стоимость и ждать что рынок подстроится под расчеты оценщика, изрыгнув как дракон, из себя какого-то там покупателя.

# Спасибо за внимание!

Докладчик выражает благодарность:

**Малахову В.И.** исполнительному директору ООО "Стройгазмонтаж», г. Москва – за беседы и идеи.

**Тумакову П.И.** организатору серии семинаров «Перекрестное опыление». г.Москва – за корректировку и практическую направленность.

