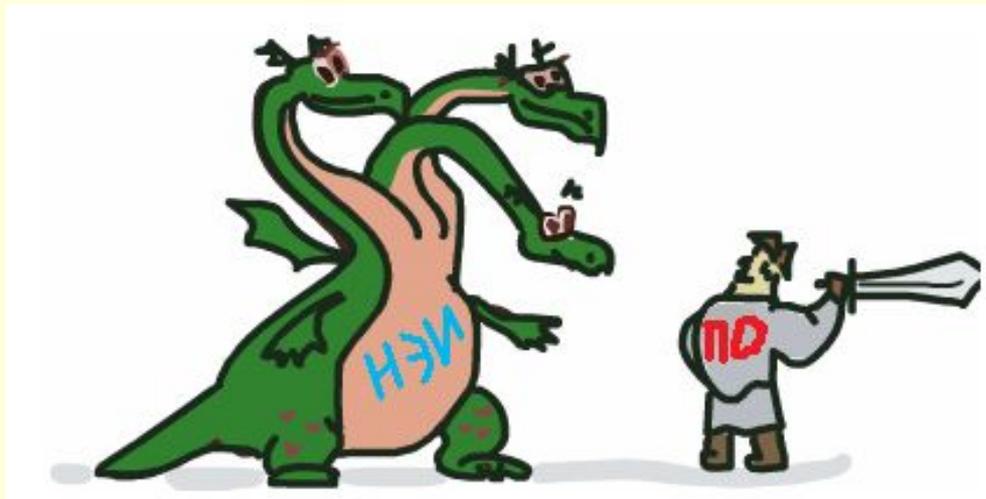


Перекрестное опыление. Самара, 21-22 февраля 2010г.
(цикл семинаров «Тумаковские чтения»)

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

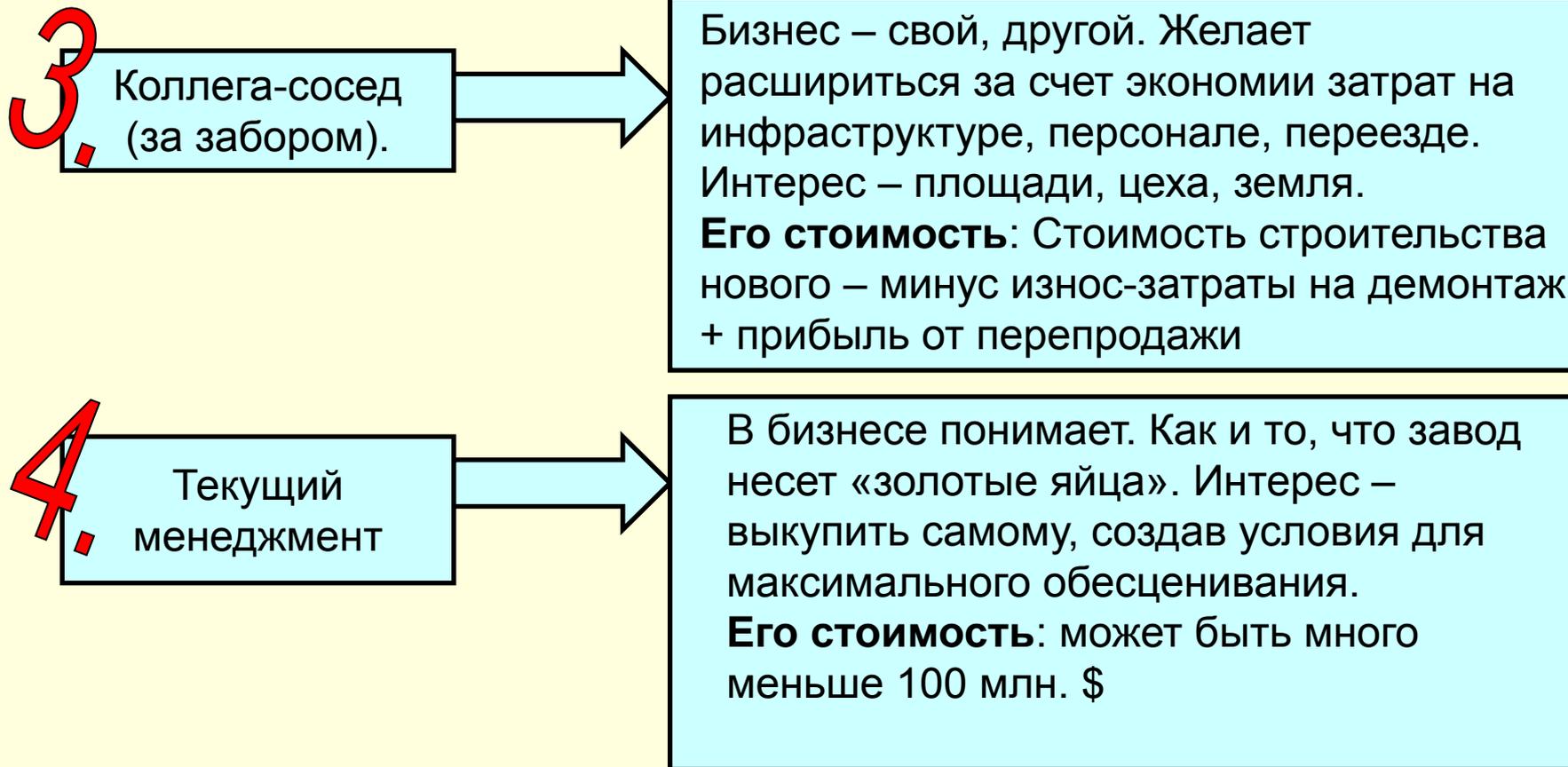
Коллега по бизнесу

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...

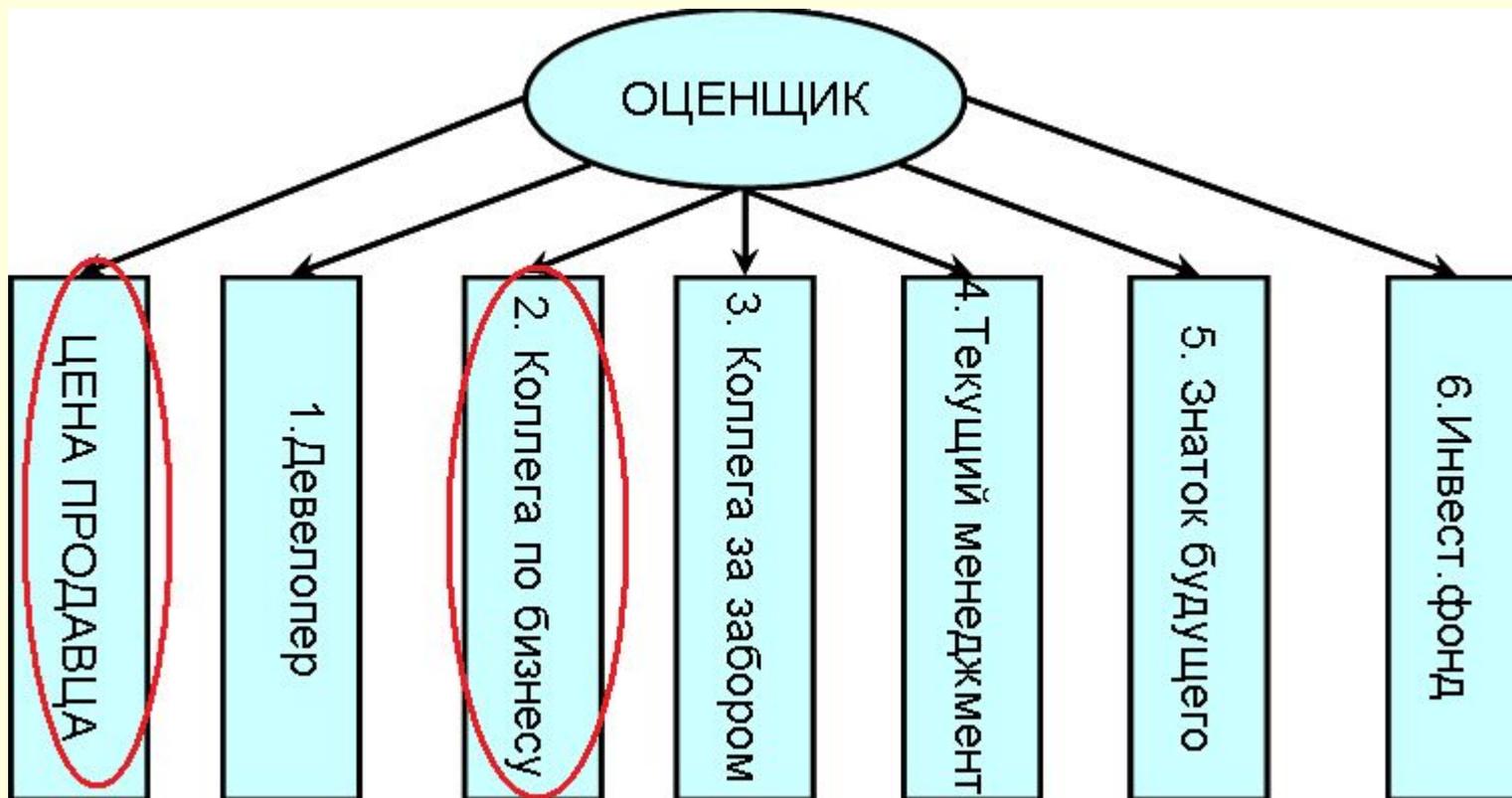
ВЫВОД: РЕАЛЬНАЯ ЦЕНА ВОЗМОЖНОГО ПОКУПАТЕЛЯ ПОЧТИ НИКАК НЕ СОГЛАСУЕТСЯ С ЦЕНОЙ ПРОДАВЦА.

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.

