банк

Публичное повторение

Девелоперы вновь стремятся выйти на биржу

фондовый рынок

С начала 2010 года несколько крупных девелоперов заявили о планах провести IPO и SPO в течение ближайших двух лет. Аналитики не спешат обобщать эти заявления в тенденцию, рассматривая их как единичные случаи. По их мнению, намерения выйти на рынок обусловлены объективными причинами: желанием снизить долговую нагрузку и привлечь средства в компанию.

АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

Компании нуждаются в новом финансировании, причем отсутствие стопроцентной уверенности в будущем рынка недвижимости побуждает искать тех инвесторов, которые способны разделить риски новых проектов, например, посредством реализации на открытом рынке части бумаг компаний

В докризисное время только ленивый не заявлял о планах провести IPO, которое быстро позволяло получить реальные деньги от сторонних инвесторов. Бизнес девелоперов оценивался по объему активов. Чем больше проектов, тем выше стоимость компании и тем самым можно выгоднее продать акции компании. При этом на покупку этих активов, в частности земельных участков, брались дорогостоящие кредиты.

Раздуванием портфеля активов занималось большинство из девелоперов, но даже в то время удачно продать было не так просто. Так, УК «Теорема», которая сначала планировала провести первичное размещение акций в Лондоне и получить $500 млн за 25-процентный пакет, вовремя поняла, что инвесторы не заплатят столь высокую цену. Поэтому компания скорректировала свои планы и ограничилась частным размещением 23% акций на $207 млн в преддверии кризиса — в апреле 2008 года. Впрочем, чуть раньше «Теоремы» весьма успешно сумели разместить акции группа ЛСР (по итогам первичного размещения в ноябре 2007 года привлекла на бирже $772 млн), московская AFI Development (в мае 2007 года привлекла $1,4 млрд) и группа компаний ПИК (также в мае 2007 года заработала на IPO $1,85 млрд). Кризис заметно повлиял на позиции компаний, ставших публичными. По данным «Тройка-Диалог», с момента размещения девелоперов стоимость их акций упала в среднем на 69%: у ЛСР падение составило 47%, AFI Development — 83%, ПИК — 78%.

Впрочем, с ростом фондового рынка позиции компаний несколько улучшились: с начала 2010 года акции ЛСР на ММВБ выросли на 91%, AFI Development — на 21%, ПИК — 27% (по данным на 5 апреля 2010 года), говорит Игорь Васильев, аналитик группы «Тройка-Диалог». Одновременно с ростом акций девелоперы стали рассматривать возможность вторичного размещения. Так, в феврале группа ЛСР объявила о планах провести SPO, в рамках которого, по данным источника в банковских кругах, компания намерена привлечь около $500 млн. Точный объем и сроки в компании не раскрывают. Сейчас группа готовится увеличить свой уставной капитал на 17% путем проведения допэмиссии акций по открытой подписке. В том числе ГК ПИК рассматривает возможность проведения SPO в этом году, которое поможет компании наладить ситуацию с кредитной нагрузкой, в первую очередь расплатиться с Номос-банком (включая проценты и пени — это $278 млн). Ранее источники в компании заявляли, что девелоперу требуется привлечь по меньшей мере $500 млн, с учетом покрытия долга перед Номос-банком и дополнительных $150–250 млн на развитие группы.

Александр Игнатюк, аналитик ЗАО ИК «Энергокапитал», считает, что наличие свободной ликвидности на финансовом рынке способствует возникновению благоприятной конъюнктуры для подобного привлечения капитала. «С другой же стороны, существуют и вполне объективные причины, побудившие ряд девелоперских компаний задуматься о проведении дополнительных размещений акций, — говорит он. — Совсем недавно все внимание девелоперов было приковано к реструктуризации своих обязательств, итогом которой стали перегруженные долгами балансы и снижение доверия к строителям на облигационном рынке». Помимо снижения долговой нагрузки, по мнению Игоря Васильева, планы компаний провести SPO обусловлены желанием привлечь средства для развития. «Начинается новый временной этап, когда требуется приступать к новому строительству», — говорит он. «Компании нуждаются в новом финансировании, причем отсутствие стопроцентной уверенности в будущем рынка недвижимости побуждает искать тех инвесторов, которые способны разделить риски новых проектов, например, посредством реализации на открытом рынке части бумаг компаний», — добавляет Александр Игнатюк.

Свою лепту в формирование тенденции внесли и заявления непубличных компаний о выходе на фондовой рынок. Так, в 2011 году IPO намерен провести петербургский холдинг «ЛенСпецСМУ», в рамках которого планирует привлечь $300 млн путем размещения 25–30% акций головной компании Etalon Ltd. Игорь Васильев отмечает, что проведение IPO в текущих условиях обусловлено не только желанием привлечь средства в компанию, но и получить оценку своих активов. «Прежняя оценка активов, основанная прежде всего на стоимости земельного банка и будущих доходов от него, не работает, — говорит он. — Сейчас уникальная ситуация, когда меняется подход к оценке компаний: в текущих условиях необходимо смотреть прежде всего на финансовые показатели».

По словам Александра Игнатюка, с точки зрения инвесторов бумаги девелоперов выглядят еще высоко рискованными. «Таким образом, успешность грядущих размещений будет определять уровень долговой нагрузки и наличие проектов, реализация которых способна быстро нарастить привлекательные финансовые результаты компаний», — добавляет он.

Впрочем, ряд девелоперов считают, что в сегодняшних условиях IPO или SPO — не самый выгодный способ привлечения средств. «Стоимость недвижимости снизилась, а конъюнктура рынка такова, что у инвесторов пока есть хорошие возможности понизить цены на пакеты акций, — говорит финансовый директор холдинга „Империя“ (в него входит сеть бизнес-центров „Сенатор“) Андрей Ростовцев. — В результате есть риск, что при размещении акций на биржах, владельцы компаний расстанутся со своими долями по достаточно низкой цене». По его мнению, к IPO или SPO целесообразно прибегать лишь в том случае, если исчерпана возможность долгового финансирования. «Наиболее привлекательным источником привлечения средств сегодня являются банковские кредиты, — заявляет Ростовцев. — Поскольку можно получать денежные средства, когда есть необходимость, гасить кредит постепенно и существует возможность досрочного возврата». По его словам, банки идут навстречу качественным заемщикам и готовы предоставлять им долгосрочные кредиты на выгодных условиях. «А средства, привлеченные на рынке, поступают в один момент — не всегда в этот момент существует потребность именно в этом количестве денег, — считает он. — Кредиты же привлекаются на длительные сроки — от пяти лет (а есть и 12 лет), в связи с этим у нас источник погашения и залог сосредоточены в одном объекте (бизнес-центр)». Впрочем, Игорь Васильев говорит, что не всем девелоперам подходит банковское кредитование в связи с наличием большой долговой нагрузки (например, ГК ПИК). Поэтому проведение SPO для таких компаний — один из немногих способов привлечь средства и разрешить долговой вопрос. В свою очередь, Георгий Рыков, генеральный директор компании «Бесть. Коммерческая недвижимость», отмечает, что ситуация на рынке банковского кредитования девелоперов коммерческой недвижимости по-прежнему неблагоприятная. «Тем компаниям, которые не имеют административного или коммерческого ресурса, например „ВТБ-Девелопмент“, сложно привлечь банковское финансирование, — говорит господин Рыков. — Банки выдают кредиты лишь под залоговое обеспечение или большие процентные ставки, а не под конкретные проекты».

ЯНА КАРПОВА

КОНТЕКСТ

«Санкт-Петербург» подвел итоги

Чистая прибыль банка «Санкт-Петербург» по международным стандартам отчетности (МСФО) в 2009 году составила 640,3 млн руб. По итогам года отчисления в резервы превысили 15 млрд руб. (9,1% от портфеля). В течение двух-трех кварталов этого года банк намерен сохранять прежние темпы отчисления в резервы (2–2,5 млрд руб. в квартал). По итогам четвертого квартала банк показал незначительное увеличение доли просроченных кредитов — с 6,9% до 7,4%. Рост доли крупнейших заемщиков в кредитном портфеле происходил на фоне общего роста кредитного портфеля, увеличившегося на 15%. Таким образом, в большей степени кредитовался ограниченный круг заемщиков. **Соб. инфо**

ПСКБ увеличил прибыль

В 2009 году ПСКБ, по данным МСФО, увеличил чистую прибыль более чем в 2,5 раза по сравнению с предыдущим годом, она достигла 255 млн рублей. Соответственно, прибыль до налогообложения за 2009 год увеличилась в 2,3 раза и составила 317 млн рублей. «Рост прибыли обусловлен увеличением чистых процентных доходов после создания резерва под обесценение кредитного портфеля и комиссионных доходов в соответствии с МСФО, а также снижением административных и прочих расходов», — говорится в сообщении банка. Чистые процентные доходы после создания резерва под обесценение кредитного портфеля увеличились на 13% за 2009 год и составили 309 млн рублей, комиссионные доходы банка возросли на 29% и составили 347 млн рублей за 2009 год. Административные и прочие расходы банка снизились на 14% и составили 354 млн рублей. Активы банка составили 8,447 млрд рублей на начало 2010 года., увеличившись на 12% по сравнению с аналогичным показателем 2008 года. Собственный капитал банка на 31 декабря 2009 года увеличился на 13% до 1,37 млн рублей. Объем кредитов и авансов клиентам на 31 декабря 2009 года составил 2,799 млрд рублей, а объем средств клиентов увеличился на 16%, превысив 6,916 млрд рублей. **Анастасия Лапина**

ЕБРР поддержит Technopolis

Совет директоров Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) одобрил предоставление кредита финской компании Technopolis в размере €31,6 млн на финансирование строительства петербургского технопарка — офисных площадей объемом 24 тыс. кв. м. Предполагается, что ЕБРР выделит €21,6 млн собственных средств, а еще €10 млн составит синдицированный кредит различных коммерческих банков, имена которых не называются. Средства будут предоставлены на завершение строительства петербургского технопарка, возводимого неподалеку от аэропорта Пулково. «Наш банк является поручителем всей кредитной суммы для этого проекта, но выделяет только часть, — говорит старший советник ЕБРР Ричард Уоллис. — По правилам синдицированного кредитования остальную часть кредитной линии могут предоставить международные коммерческие банки или банки, зарегистрированные за рубежом». Процентная ставка и другие параметры кредитования не разглашаются. **Соб. инфо**

Ставки отправятся в плавание

законодательство

(Окончание. Начало на стр. 13)

При росте инфляции банки, таким образом, при переводе всех своих договоров в режим «плавающих» ставок смогут адекватно реагировать на изменение рыночной ситуации. Они защитят свои доходы от рыночных колебаний, но механизм защиты заемщика, предусмотренный поправками, работать не будет. Главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин полагает, что банки смогут перевести в «плавающий» режим и уже заключенные договоры, а в случае возникновения юридических коллизий смогут апеллировать к основному принципу юриспруденции, гласящему, что закон обратной силы не имеет. «В банковских договорах могут содержаться ссылки на чрезвычайные ситуации, которые позволяют банку изменить условия кредитного договора. Банки могут воспользоваться этим обстоятельством, поскольку вмешательство регуляторов в их деятельность создало существенное изменение рыночных условий, и переписать договоры с использованием в них, к примеру, „плавающих“ ставок», — говорит эксперт.

«Конечно, поправки должны повысить доверие населения к банкам и создать единые стандарты в их работе с вкладчиками и заемщиками, — считает Юлия Власенкова, директор департамента стратегического развития и маркетинга Банка СИАБ. — В целом, эта норма будет работать на благо рынка и сделает его более цивилизованным. Конечно, риски банков увеличатся, но это заставит их вести более взвешенную процентную и тарифную политику. Что касается Банка СИАБ, то наш договор вклада всегда содержал пункт о том, что ставки по вкладу не подлежат изменению в течение срока вклада».

Поверх барьеров

Что касается комиссионных вознаграждений, то некоторые банки уже сейчас активно нарушают новое требование, пользуясь «лазейками» в законодательстве, указывают эксперты. К примеру, один крупный банк отказал в просьбе отменить незаконное взимание комиссии, ссылаясь на подписанный договор, рассказывает господин Осин. В договоре, по утверждению банка, было прописано, что он взимает комиссию за обслуживание кредита, в то время как предметом рассмотрения Высшего арбитражного суда была комиссия за обслуживание ссудного счета. Несмотря на то, что ранее данная комиссия именовалась именно «комиссией за обслуживание счета», банк изменил наименование на «комиссию за обслуживание кредита».

Комиссионное вознаграждение, как правило, идет на оплату расходов по содержанию банка, и теперь возможность роста этих расходов, вероятно, будет закладываться в процентную ставку, отмечает господин Красковский. Сейчас активность банков в сегменте кредитования не высока, и эти выводы выглядят закономерными. Система пока еще накапливает «плохие» долги и вынуждена сохранять относительно высокий уровень соотношения резервов и капитала к активам, взвешенным по уровню риска. На этом фоне банки не будут активно конкурировать в сегменте заимствований, как не станут и слишком активно снижать процентные ставки даже на фоне проводимого ЦБ РФ административного давления и интервенций госбанков на кредитном рынке, отмечают эксперты. «В случае привязки ставки по кредиту к рыночному инструменту банк может получать доходы, соответствующие изменению рыночной конъюнктуры, что определяет и стоимость фондирования для него. Отсутствие возможности изменять ставки повышает риски банка в случае изменения ситуации на финансовых рынках, поэтому банки вряд ли будут стремиться следовать текущим рыночным трендам в части понижения ставок», — считает Мария Кальварская.

Как известно, в ноябре прошлого года президиум Высшего арбитражного суда (ВАС) РФ вынес постановление, согласно которому банки не вправе брать с заемщиков плату за ведение ссудного счета, открываемого при выдаче кредита, напоминает господин Осин. Но банки уже используют повышение ставок как вариант уклонения от реального исполнения указанного решения. В частности, по его словам, один из крупных банков, взимавший за ведение ссудного счета комиссию в размере 0,4% от суммы кредита ежемесячно, выпадающие в связи с новыми законодательными инициативами доходы заложил в ставку по потребительским займам. Она выросла с 21,9% до 24,9%, указывает экономист.

В целом принципиальных изменений для рынка с принятием поправок не произошло, утверждают его участники. Тем не менее определенное воздействие на доходы банковской деятельности в рознице поправки оказать могут. С учетом новых распоряжений регуляторов банкам придется повысить свои требования к качеству финансов заемщиков, что будет способствовать сокращению их оборота в кредитной сфере. Принимая во внимание то обстоятельство, что потенциал роста ставок по кредитам сейчас ограничен спросом, в итоге указанные меры приведут к дальнейшему усилению рыночных позиций крупных банков, обладающих сравнительно дешевыми пассивами, резюмирует господин Осин.

Прибыль заменит сверхприбыль

Отказ от комиссий скорее всего не приведет к существенному снижению прибыльности банков, считают эксперты. Лидеры потребительского кредитования еще до кризиса отказались от комиссий под давлением регуляторов, повысив кредитные ставки. Сейчас ставки по потребительским кредитам составляют 18–20%, а в ряде случаев и существенно выше, то есть уже учитывают кредитные риски банков с большим запасом. А вот с ипотекой ситуация не столь однозначна. Длинные кредиты, как правило, выдаются по фиксированной ставке. При этом государство требует обеспечить весьма низкие процентные ставки для заемщика. Таким образом, в этом секторе кредитования, по-видимому, в ближайшее время банковская система сможет в основном выполнять функции посредника, перераспределяя средства АИЖК и ВЭБ конечным заемщикам с небольшой процентной маржой.

Введение поправок в закон «О банках и банковской деятельности» ограничит размер сверхприбыли от кредитования у недобросовестных банков, считает начальник управления развития банка БФА Нелли Хрыкова. В то же время на банках, получающих кредитную маржу благодаря качественным долгосрочным взаимоотношениям с заемщиками, использующих индивидуальные подходы к каждому заемщику, а не с помощью различного рода манипуляций с условиями кредитного договора, данные нововведения отрицательно не скажутся, отмечает она.

Признавая социальную значимость защиты заемщика как потребителя банковских услуг, важно «не перегнуть палку», считает госпожа Беленькая.

Впрочем, принятие новых поправок не освобождает заемщиков от необходимости всегда внимательно прочитывать кредитный договор, советуют сами банкиры. Ведь в большинстве случаев заемщики становятся жертвами собственной невнимательности. Кстати, государство намерено всерьез заняться повышением финансовой грамотности населения. Не так давно глава Роспотребнадзора Геннадий Онищенко анонсировал предстоящий старт общенациональной программы, призванной помочь россиянам защищать свои права на рынке финансовых услуг. По его словам, эта программа, разработанная Минфином при участии Всемирного банка, будет запущена в июне 2010 года. Правительство РФ распорядилось выделить на осуществление проекта $110 млн на протяжении трех-четырех лет.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Новые условия

Реклама

Свежие предложения для Вашего бизнеса

БАНК ВТБ СЕВЕРО-ЗАПАД

ВТБ

Кредиты и депозиты для корпоративных клиентов

Мы предлагаем своим корпоративным клиентам существенное повышение привлекательности условий кредитования и новый вид депозита. Подробные условия предложений Вы можете узнать в филиалах Банка.

www.vtb-sz.ru, (812) 329–8–329

ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 439