

коммерческая недвижимость

Заложники кризиса

Кредитные учреждения учатся управлять недвижимостью, доставшейся им за долги

банки

Несколько лет назад на рынке коммерческой недвижимости появился новый пласт владельцев — банки, получившие активы в качестве залога по кредитам. После наступления кризиса многие собственники не смогли расплатиться по займам, и банкам пришлось учиться управлять неожиданно свалившимся на них «богатством».

До кризисных 2008–2009 годов банки старались не обременять себя активами низкой ликвидности — такими как коммерческая и жилая недвижимость. Зачастую даже офисные помещения банки предпочитали арендовать, чем держать на балансе, потому что такой груз снижал возможности по кредитованию. С жилой недвижимостью неспециализированные банки также старались не связываться, потому что для управления такой недвижимостью и для ее реализации необходимы большие трудозатраты, отдельные подразделения — заключение договоров по жилищно-коммунальным услугам на каждую отдельную квартиру, охрана каждой квартиры и особенно отдельно стоящего жилого дома, поддержание приемлемого состояния и текущий ремонт, в то время как реализация с баланса такой недвижимости возможна только в розницу и по различным неунифицированным схемам.

Но невзврат кредитов в кризисные годы внес свои коррективы — банкам пришлось учиться управлять недвижимостью. Большой объем коммерческих залогов по корпоративным кредитам в качестве отступного или в рамках судебного взыскания отошел в собственность банков — торговые и бизнес-центры, склады и терминалы, в том числе на этапе строительства. Меньший, но также значительный объем квартир и жилых домов тоже осел на банковских балансах.

Собственность на триллионы рублей

По оценкам экспертов Центробанка, на балансе отечественных банков залоговой недвижимости содержится в размере до 1,4 трлн рублей.

Стоит отметить, что большая часть крупных банковских структур по-прежнему не стремится избавляться от неудобного груза недвижимого имущества. В основной своей массе банки получили эти непрофильные активы в виде недвижимости в 2009–2010 годах, когда девелоперы и частные заемщики не смогли справиться с выплатой кредитов. В некоторых случаях продажа залоговой недвижимости может оказаться убыточной. Примером может служить продажа Сбербанком недвижимости торговой сети «Алпи» (3,5 млрд из 6,5 млрд рублей долга), — рассказал Антон Сороко, аналитик холдинга «Финам». По его оценкам, рынок залоговой недвижимости прирастает темпами около 15% в год, имея несколько драйверов как роста, так и снижения. «С одной стороны, негативно на рынке сказывается большое количество „подвисших“ на



В некоторых случаях продажа залоговой недвижимости может оказаться убыточной. Примером может служить продажа Сбербанком недвижимости торговой сети «Алпи», когда было выручено лишь 3,5 млрд рублей при 6,5 млрд рублей долга

балансе банков объектов недвижимости. С другой стороны, позитивные темпы роста экономики, высокие темпы прироста кредитования и укладывающаяся в рамки нейтральных прогнозов правительства инфляция. Политика ЦБ стимулирует инвестиционный спрос, что позитивно для среднесрочной динамики рынка недвижимости, однако может спровоцировать движение спроса в сектора более рискованных инвестиционных идей», — рассказал господин Сороко.

«Объектов, которые бы перешли в собственность банка полностью, не так и много — чисто, по процедуре, с оформлением прав собственности», — рассуждает Сергей Игонин, управляющий партнер холдинга «АйБи Групп». Чаше у банков есть определенное количество невозвращенных кредитов, есть объекты недвижимости, которые являются объектами залога по этим невозвращенным кредитам, но обратит права собственности на эти объекты залога банк не может — в силу того, что где-то ведется процедура банкротства, где-то есть какое-либо дополнительное обременение по объекту (например, здание могло находиться в залоге не у одного банка).

«Получается следующая картина: у банка есть должник, у банка есть некий объект недвижимости в залоге, но на сегодняшний день должник продолжает этим объектом пользоваться, более того — объект полностью функционирует, а что получает с этого банк — непонятно, — говорит господин Игонин. — Ситуация сложная, очень запутанная с точки зрения права. Я знаю, что банки стараются подобные объекты перевести на фонды, чтобы таким образом убрать эти „токсичные“ активы со своих балансов. Стремятся вывести их за баланс банки еще и по той причине, что стоимость этих объектов (а рынок недвижимости пока не восстановился после кризиса с этой точки зрения) на сегодняшний день реально ниже, чем сумма тех кредитов, которые брались под залог этих объектов».

Господин Игонин считает, что банки крупными игрока-

ми на рынке коммерческой недвижимости назвать сложно. «Они не делают погоды — в силу того, что очень многие объекты банками просто не могут быть проданы. Такие объекты могут быть проданы только в рамках общей процедуры банкротства должника, а в этом случае уже и не банк вовсе будет выступать продавцом», — считает он.

Руководитель департамента коммерческой недвижимости ГК «Невский альянс» Елена Беглецова согласна с оценкой господина Игонина: «Активов банков в сфере недвижимости не настолько много, чтобы ощущать их влияние на рынке, в количественном соотношении необходим более длительный анализ и расчет».

Новое поприще

«Столкнувшись с тем, что данной недвижимости необходимо качественно управлять, а также заниматься ее реализацией (потому что просто нанять риелторское агентство недостаточно, не обойтись процедуры и от продавца), банки стали создавать специальные подразделения, выделять отдельных сотрудников на работу с полученными залогами. Но вести необходимые процедуры обслуживания недвижимости и ее продажи с банковского баланса и от имени банка очень сложно. Это связано с непрофильностью данной деятельности, с нюансами налогообложения, с инертностью банковских структур, невозможностью гибкого подхода к сделкам. Поэтому многие банки пошли по пути создания отдельных структур и выделения данных направлений в отдельную ветвь бизнеса. Так поступили и крупные госбанки, например, Сбербанк и ВТБ, и частные коммерческие банки. Схема выглядит так: банк предоставляет специально созданной структуре кредит, за счет данного кредита недвижимость реализуется с баланса банка, обычно закладывается в пользу банка для снижения рисковости кредита, далее управляется новым собственником — специальной компанией, при появлении покупателя продается, кредит возвращается банку. При этом данный

бизнес может вполне вырасти и в рыночную структуру, которая станет экономически привлекательной на рынке и будет продана как бизнес», — рассказывает Михаил Лазаренко, директор департамента розничного кредитования ЗАО «Русстройбанк».

В связи с этим оценить точный объем недвижимости, так или иначе принадлежащий банкам и связанным структурам, все-таки затруднительно. «По моим оценкам, для Петербурга речь может идти о нескольких десятках миллиардов рублей. И это те сделки, которые вышли на рынок. Вполне вероятно, что часть сделок может быть закрыта от сторонних наблюдателей, чтобы не сбивать цены и не раздувать спекулятивных настроений. Так как стоимость недвижимости в некоторых случаях существенно „просела“ в посткризисное время, то банкам приходится ждать ее повышения, чтобы не фиксировать значительных убытков на себе или своих спецкомпаниях. Реализация же, как показывает практика, идет постепенная — при появлении подходящего покупателя. Массового сброса залогов рынок так и не дождался. Что, конечно же, положительно, потому что в противном случае массовый выброс недвижимости на рынок еще в большей степени усугубил бы ситуацию на рынке, в первую очередь жилой недвижимости, как это происходило в США. В некоторых случаях спецкомпания уже сейчас показали себя как прибыльные и эффективные бизнес-единицы, грамотно и продуманно управляя недвижимостью, сдавая ее в аренду, предоставляя в пользование бизнесу», — отмечает господин Лазаренко.

Николай Вечер, генеральный директор GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, считает, что залоговые активы постепенно претерпевают трансформацию. «Естественно, что в самом начале, когда банки только оказались один на один с этой проблемой, первой (и в целом правильной) мыслью было их продать. К сожалению, рыночная ситуация была в тот момент неблагоприятной для продажи, а качество

самых активов было весьма далеким от удовлетворительного, ведь в процессе margin call заемщики сбрасывали банкам все, что было под рукой. Однако постепенно все, что можно было продать, было продано. Вторым действием банков была попытка понять, сколько стоит доинвестирование проекта, чтобы его можно было продать. На этом этапе активно привлекались консультанты. Начали работать довольно сложные схемы. Например, один из крупных банков нашел среди своих клиентов покупателя на недостроенный торговый центр в одном из регионов и организовал сделку, выдав при этом покупателю кредит на достройку и запуск объекта. Сейчас такие сделки тоже подпадают к своему завершению, поскольку все, что можно было так продать, уже продано».

Максим Богомолов, директор по развитию бизнеса агентства взыскания «Филберт», рассказал: «В период кризиса банки массово не могли продать недвижимость, полученную из залогов, по стоимости залога и были вынуждены заниматься управлением розничного кредитования ЗАО «Русстройбанк». За это время развились управляющие компании банков (например, „ВТБ Капитал“). Сейчас диверсификация бизнеса является сильной стороной банков, и они открыто выставляют для продажи залоговые объекты через дочерние управляющие компании или самостоятельно, как например, делают, Газпромбанк, банк „Санкт-Петербург“, ВТБ, Энергомашбанк, банк „Открытие“».

Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest, приводит в качестве примера МДМ-банк, который управляет рядом объектов коммерческой недвижимости, в частности, по ее словам, это «Перинные ряды», «Шкиперский мол». «Также имеет активы на рынке недвижимости в регионах банк ВТБ24. Большинство объектов, находящихся у банков, были приобретены ими до кризиса по очень высоким ценам, поэтому сейчас их продажа им невыгодна, и они стараются эффективно ими управлять, извлекая прибыль», — поясняет она.

Юрий Бугров, генеральный директор ООО «Эстейт Менеджмент», поделился опытом управления недвижимостью, находящейся в собственности у банка: «В течение трех лет наша компания управляет непрофильными активами Северо-Западного расчетного центра ОАО „Банк ВТБ“. За это время сформирован постоянный арендный поток от вверенных объектов, что, в том числе, способствует дальнейшей выгодной продаже объектов. Например, торговый центр и торгово-офисный комплекс в Кирове, бизнес-центр класса В+ в Пскове. Также в текущем управлении находится рынок в Череповце, который приносит стабильную чистую прибыль, но поскольку это непрофильный бизнес, объект выставлен на продажу».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Ипотека пришла на торговую улицу

кредиты

(Окончание. Начало на стр. 17)

Заместитель начальника управления развития розничного бизнеса банка «Интеркоммерц» Наталья Кулагина отмечает, что имеются и правовые аспекты, усложняющие и удлинняющие схему предоставления ипотечных кредитов под залог коммерческих помещений — действующее законодательство не предусматривает возможность регистрации права собственности на приобретаемые нежилые помещения с одновременным обременением ипотекой.

Пришли на стройку

Наталья Зуева, начальник отдела ипотечных продаж компании «ЮИТ Санкт-Петербург», сообщила: «Кредиты на коммерческую недвижимость предлагают немногие банки. Из числа наших банков-партнеров такие кредитные программы имеют Сбербанк, Росбанк, Балтийский банк, Ханты-Мансийский банк». Большинство подобных ипотечных программ ориентировано на приобретение готовых коммерческих помещений, с правом собственности, и на заемщиков — юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. «В качестве обеспечения требуется залог приобретаемого помещения, иногда необходимо дополнительно поручительство собственника фирмы. Еще реже банки предоставляют кредиты на коммерческие помещения в строящихся домах и кредиты для покупателей — физических лиц», — говорит госпожа Зуева.

Тем не менее в последнее время появляются примеры кредитования и строящихся объектов. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный тест», сообщил, что его компания запустила совместную программу с Номос-банком на приобретение не только построенных, но и строящихся объектов, в том числе и тех, на которые еще не оформлено право собственности. «Банк готов кредитовать до 100 процентов покупки и не потребует дополнительного обеспечения, если стоимость объекта залога не превышает 7 млн рублей. Ипотеку можно взять на приобретение коммерческих помещений во всех объектах компании „Строительный тест“, готовность которых составляет не менее 70 процентов», — рассказал господин Степанов.

Юлия Троицкая, маркетолог ЗАО «БФА-Девелопмент», подсчитала, что только 10% российских банков готовы предоставить заемные средства предпринимателям, из них можно выделить Сбербанк, ВТБ, Delta Credit, Балтийский банк, банк «Уралсиб», «Балтийскую ипотечную корпорацию», Меткомбанк Росевробанк, Европейский трастовый банк. «Данный вид ипотечного кредитования востребован в

основном у малого и среднего бизнеса. Условия выдачи не такие выгодные и льготные, как на ипотеку жилой недвижимости, потому что схемы работы заемщиков не всегда прозрачны для банков. Сделки по предоставлению таких кредитов нерегулярны», — говорит госпожа Троицкая.

Ипотека коммерческих помещений, в отличие от жилой ипотеки, дело относительно новое — более или менее активно она стала развиваться лишь в 2010–2011 годах. «Объектом кредитной сделки могут быть любые нежилые здания и помещения под торговые площади, склады, цеха, офисы и прочие помещения, а также земельные участки с объектами незавершенного строительства. Кроме этого, с помощью бизнес-ипотеки можно выкупить арендуемую недвижимость и жилые помещения, которые будут в дальнейшем переведены в нежилой фонд. Мы кредитруем объекты, территориально удаленные от города на расстояние до 300 километров. При этом банк финансирует до 80 процентов стоимости приобретаемого клиентом объекта коммерческой недвижимости», — говорят в банке «Интеза».

Дело не в банках, а в рынке

Виктор Питернов, управляющий филиалом Номос-банка в Санкт-Петербурге, считает, что еще одной причиной неразвитости коммерческой ипотеки является то, что рынок продаж непосредственно коммерческой недвижимости еще недостаточно развит, соответственно, и ипотека для приобретения коммерческой недвижимости пока занимает гораздо меньшую долю по сравнению с ипотекой для приобретения жилой недвижимости. «Поэтому процент подобных кредитов еще незначителен, но наблюдается активный рост, поскольку число предложений по коммерческой недвижимости увеличилось. И главным образом — за счет участия государства посредством предложения различных программ и тендеров», — говорит господин Питернов.

Мария Иванова, руководитель департамента ипотечного кредитования агентства недвижимости Home Estate, говорит: «Банки к кредитованию коммерческой недвижимости относятся очень лояльно, однако, несмотря на это, доля таких кредитов в общем портфеле невелика. Причина — в разногласиях относительно параметров оценки коммерческого помещения между оценочными компаниями и участниками рынка. Как правило, на рынке цена формируется по следующим параметрам: проходимость, цоколь/подвал, вход со двора или с улицы (если говорить про отдельно стоящее здание), также учитывается процент помещений,

сданных в долгосрочную аренду. Оценочная компания же оценивает, исходя из технических характеристик здания и помещения: износ здания, наличие/отсутствие ремонта. И зачастую результаты оценки в два-три раза ниже рыночной стоимости объекта. Банк-кредитор ориентируется на заключения оценщиков и может прокредитовать не более 70 процентов от оценочной стоимости, что совсем не подходит заемщику — будущему покупателю».

О том, что банки не слишком часто кредитуют коммерческую ипотеку, свидетельствуют данные крупнейшего игрока рынка. Антон Сергеевич, директор управления продаж малому бизнесу Северо-Западного банка Сбербанка России, рассказал: «В 2012 году банк выдал 25 кредитов по программе „Бизнес-недвижимость“».

Сегодня ипотечное кредитование приходит и в такой сектор коммерческой недвижимости, как доходные дома, которые считаются коммерческой недвижимостью.

Александр Погодин, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», сообщил, что его компании вопрос предоставления банками ипотечного кредита на приобретение коммерческой недвижимости знаком в связи с работой по проекту многофункционального комплекса YE'S, который, помимо двух жилых корпусов, включает в себя и апартаменты. «Первоначально мы рассчитывали, что апартаменты, которые являются, по сути, коммерческой недвижимостью, будут приобретать инвесторы, располагающие свободными средствами, то есть не нуждающиеся в ипотеке. Но уже в процессе продаж стала очевидной необходимостью формирования предложения по ипотечным программам и для этого формата недвижимости. Нам нередко приходилось слышать от покупателей, что наличие возможности оформить ипотеку позволило бы приобрести большее число апартаментов. Были проведены переговоры с банками. Нам на практике пришлось столкнуться с той осторожностью, с которой до недавнего времени финансовые учреждения относились к апартаментам как сравнительно новому формату недвижимости. Совместно с банками были разработаны документы, регламентирующие вновь сформированные ипотечные программы. На сегодняшний день ипотечные кредиты для приобретения апартаментов предоставляют три банка, список продолжает расширяться. Кредитные ставки на покупку апартаментов начинаются от 14,5 процента годовых, после получения прав собственности ставка снижается на 1–2 процента», — рассказал господин Погодин.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Искусство находить решения

Интеграция связи для Вашего бизнеса

(812) 329 4444
www.smart.spb.ru

iii smart telecom

КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ПРОДАЖЕ:

Адреса жилых комплексов

VITA NOVA
ул. Мебельная / Шуваловский пр.
461 кв. м. — 30 345 638 руб.*

SUOMI, Средний пр. В.О., д. 89
85 кв. м. — 9 503 550 руб.*

КОСТРОМСКОЙ 10, Костромской пр., д. 10
90,2 кв. м. — 9 554 886 руб.*

НОВОМОСКОВСКИЙ, Московский пр. / ул. Красуцкого
SOLO, Железнодорожный пер. / пр. Энгельса

Беспроцентная рассрочка. Первый взнос — 10%.
* Цены указаны с учетом скидки. Скидка действует при 100% оплате.
Решения. Свидетельство о допущении к работе ЗАО «ЮИТ Петербург» № 0047.22-0098/7813032071-С-003 от 20.01.2011
выдано СРО НП «Объединение строительных Санкт-Петербурга». Проектная декларация опубликована на сайте yitdom.ru. Проект реализован в соответствии с ФЭ № 214.

703-44-44
Центральный офис продаж
ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»
Приморский пр., 54

YITDOM.RU
YIT