ПРОДАТЬ, ЧТОБЫ ОСТАВИТЬ

ВОЗВРАТНЫЙ ЛИЗИНГ (SALE-AND-LEASEBACK) УЖЕ МНОГО ЛЕТ СУЩЕСТВУЕТ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ОДНАКО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОН ПО-ПРЕЖНЕМУ РАСПРОСТРАНЕН МАЛО. В ПРИЧИНАХ СЛАБОЙ ПОПУЛЯРНОСТИ ТАКОЙ СХЕМЫ РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE КИРИЛЛ ОРЛОВ.

Особенность возвратного лизинга состоит в том, что в такой сделке совпадают продавец имущества и лизингополучатель, то есть возвратный лизинг недвижимости предполагает схему, когда собственник объекта недвижимости продает его лизинговой компании и получает его обратно в аренду с правом выкупа. Такая схема позволяет компаниям высвобождать капитал для других проектов, не теряя при этом объект недвижимости, который будет выкуплен по окончании периода лизинга по заранее определенной цене.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА ВСЕГДА СКРУПУЛЕЗНО ПРОВЕРЯЕТ ЗАКЛЮЧЕННЫЕ ПО СХЕМЕ ВОЗВРАТНОГО ЛИЗИНГА ДОГОВОРЫ. В СЛУЧАЕ КОГДА НАЛОГОВИКАМ УДАЕТСЯ ВЫЯСНИТЬ, ЧТО ЛИЗИНГ БЫЛ ЗАКЛЮЧЕН С ЦЕЛЬЮ СОХРАНЕНИЯ НАЛОГОВ, КОМПАНИИ С БОЛЬШОЙ ДОЛЕЙ ВЕРОЯТНОСТИ ОТКАЖУТ В ВОЗМЕЩЕНИИ НДС И НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ

ИСТОЧНИК ПОПОЛНЕНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ Феликс Блинов, генеральный директор инвестиционной группы «РВМ Капитал», отмечает, что sale-and-leaseback позволяет вернуть капитал из объектов недвижимости и вложить его в операционный бизнес, что особенно актуально в текущей экономической ситуации, когда на рынке есть сложности с привлечением капитала. «В качестве примера приведу наш совместный проект по обратной аренде с крупнейшей в России сетью фитнес-центров World Class. В рамках нашего сотрудничества мы выкупили у World Class клубы и заключили с ними же долгосрочный договор аренды с возможностью последующего выкупа. В результате мы как инвестор получили стабильный и долгосрочный рентный доход на вложенный капитал, а World Class — возможность развития своего бизнеса»,— рассказал эксперт. По его мнению, проекты sale-and-leaseback интересны бизнесу, потому что для многих компаний это наиболее простая и доступная возможность возврата капитала. Господин Блинов указывает, что в случае залога тех же объектов в банк полученная сумма составит не более 60% от их стоимости, а дополнительно владелец бизнеса получит целый набор обязательств, сопровождающих банковское финансирование. «В рамках sale-and-leaseback проекта возвращается 100% инвестиционного капитала, который можно направить на дальнейшее развитие бизнеса. Однако важно понимать, что в случае такой сделки собственник фактически переходит из бизнеса недвижимости в операционный бизнес. Создается модель, которая давно и успешно работает во всем мире: инвесторы владеют недвижимостью, а талантливые предприниматели зарабатывают в рамках операционной деятельности на этих объектах»,— рассуждает эксперт.

При этом Вероника Казакевич, управляющий партнер юридической фирмы LAARTS, отмечает: «Необходимо учитывать, что в ряде случаев лизинговые сделки в отношении коммерческой недвижимости промышленного назначения могут требовать получения предварительного согласия или последующего уведомления антимонопольной службы: в частности, в случае если балансовая стоимость передаваемого объекта недвижимости превышает 20% стоимости основных средств и нематериальных активов лизингополучателя и при этом активы лизингополучателя и его группы лиц превышают 800 млн рублей, а совокупные активы группы лиц лизингополучателя и группы лиц лизинговой компании — 7 млрд рублей».

Татьяна Донченко, генеральный директор компании «ТСС-Лизинг», при этом обращает внимание, что существует ряд сложностей с широким практическим применением механизма лизинга при финансировании коммерческой недвижимости. «В первую очередь речь идет о достаточно больших расхождениях в размере балансовой и рыночной стоимости недвижимости. Стороны стремятся реализовать лизинговую сделку по рыночной цене объекта, которая, как правило, значительно выше балансовой. В результате возникают дополнительные налоговые издержки, которые могут быть весьма существенными и свести на нет все преимущества лизинга»,— указывает эксперт. С другой стороны, полагает госпожа Донченко, лизинг дает весомый набор преимуществ для лизингополучателя — в первую очередь в области налогообложения и учета коммерческой недвижимости. Это, к примеру, ускоренная амортизация объекта. «Лизинг позволяет получить бизнесу доступ к длительному финансированию, зачастую на срок в 7–10 лет, что является привлекательным вариантом при финансировании капиталоемких активов»,— говорит госпожа Донченко.

ПОД КОЛПАКОМ У НАЛОГОВОЙ Ирина Гукова, основательница юридической компании GAP, обращает внимание: «Договор лизинга — это договор финансовой аренды. Согласно ст. 665 Гражданского кодекса, это документ, по которому лизингодатель обязуется приобрести в собственность определенное лизингополучателем имущество у указанного продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное пользование с правом выкупа и без него. Возвратный лизинг подразумевает иную финансовую схему: это такой вид сделки, при котором одна сторона продает имущество, но только при условии, что покупатель этого имущества будет сдавать его в аренду обратно продавцу. Такая практика уже давно распространена в европейских странах. В России такие сделки пока не пользуются большим спросом, хотя этот механизм и считается альтернативой залогам и кредитам. Данная финансовая практика выгодна для лизингодателя, который будет приобретать у лизингополучателя это имущество и сдавать ему же в аренду. Приобретая имущество, он получает лизинговые платежи, которые впоследствии превысят стоимость имущества. Еще он получит вычет по уплате НДС. Для лизингодателя это считается финансовым вложением, поскольку по истечении срока договора денежные средства и объект лизинга возвращаются. Компания-продавец (и лизингополучатель) при этом сможет получить необходимые ей финансовые ресурсы и сохранить возможность использования своей собственности в качестве арендатора».

Юрист Алиса Короткова при этом предостерегает: налоговая служба всегда скрупулезно проверяет заключенные по схеме возвратного лизинга договоры. «В случае когда налоговикам удается выяснить, что лизинг был заключен с целью сохранения налогов, компании с большой долей вероятности откажут в возмещении НДС и налоговых вычетов. А если вычеты уже были зафиксированы, а НДС получен, то их могут потребовать вернуть. Вместе с тем в судебной практике отмечается, что возвратный лизинг является способом минимизации налогообложения, поэтому при наличии доказательств использования имущества в производственной деятельности затраты по лизинговым платежам являются экономически оправданными и не влекут необоснованной налоговой выгоды»,— говорит она.

НЕ ТОЛЬКО НЕДВИЖИМОСТЬ Госпожа Гудкова отмечает, что объектом возвратного лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, кроме земельных участков — здания, автомобили, специальная техника, оборудование. «Примером возвратного лизинга может быть любая организация, которая оказывает услуги по производству продуктов питания, например, пекарня, пиццерия. На их базе находится дорогостоящее оборудование. Организация может продать имущество, находящееся в собственности. Затем компания может получить данное имущество в аренду по договору лизинга, таким образом, данная организация будет являться лизингополучателем и продавцом в одном лице»,— говорит эксперт. По ее словам, в Петербурге широко применяются данные виды финансовых договоров при передаче транспортных средств или специальной техники в возвратный лизинг.

Алексей Ритор, директор петербургского филиала АО «Универсальная лизинговая компания», добавляет: «Возвратный лизинг коммерческой недвижимости напрямую зависит от того, какой режим налогообложения использует собственник, как показывает статистика традиционно большая часть использует УСН или ЕСН, что касается обычно малых розничных торговых площадей, в офисном сегменте иная статистика. Поэтому спрос на данную схему кредитования бизнеса по-прежнему останется в банковской сфере, так как потенциальный интерес больше на стороне развивающихся малых предприятий. Возвратный лизинг для таких компаний может быть дороже, чем банковский кредит, но оформление проще. Однако не все компании имеют необходимые ресурсы для получения банковских кредитов по ставке ниже рынка, поэтому для лизингодателей это интересный рынок, а для лизингополучателей — упрощенная схема кредитования бизнеса, тем более если юридическое лицо работает на ОСН». Но у каждой ситуации есть две стороны медали, отмечает господин Ритор, поэтому лизингодателей, как и банки, будет интересовать вопрос о целях расходования полученных денежных средств и их возвратность, а лизингополучателя — иные затраты, которые будут включены в ежемесячные платежи. «Постковидные времена доказали, что сотруднику не всегда нужен офис для выполнения своих трудовых функций, а этот сегмент был бы для потенциальных лизингополучателей более интересным в связи с наличием у всех сторон единой общей системы налогообложения»,— добавляет он.

Госпожа Донченко замечает, что доля рынка недвижимости в новом бизнесе лизинговых компаний пока достаточно незначительна — на уровне 1–2% на протяжении последних лет. «Хотя исходя из практики нашей компании мы постоянно и предметно прорабатываем с нашими клиентами проекты, связанные с лизингом коммерческой недвижимости, в том числе и с возвратным. Речь идет о складских помещениях, офисах, небольших комплексах недвижимости. Не все эти проекты доходят до стадии реализации, но мы видим, что интерес клиентов к лизингу недвижимости растет. В качестве примера могу привести ряд наших сделок с офисными помещениями площадью до 1000 кв. м, комплексный проект по лизингу автозаправочной станции, включающей объект недвижимости»,— перечисляет госпожа Донченко. ■