

Проблемы ипотечного кредитования объектов недвижимости в посткризисный период

© 2011 А.В. Никерясов
E-mail: khvostenko@samtfoms.ru

В статье рассматриваются основные направления ипотечного кредитования объектов недвижимости в условиях выхода из кризиса. Исследуются также условия восстановления бизнес-ипотеки как вида сделок по приобретению объектов коммерческой недвижимости с помощью банковского кредита.

Ключевые слова: коммерческая недвижимость, бизнес-ипотека, торговые центры, офисные помещения, складские площади, банк, кредитор.

Анализ практики ипотечного кредитования в конце 2010-го - начале 2011 г. показывает, что наиболее интересными для инвестиций после кризиса оказались сегменты строительства жилья эконом-класса и торговых центров. Девелоперы, развивающие данные направления, могут гарантированно получить банковский кредит.

Наиболее приоритетными направлениями для коммерческих банков становятся два наиболее устойчивых сегмента - это рынок жилья и торговая недвижимость, которые составляют сегодня большую часть портфеля кредитуемых объектов коммерческой недвижимости. Эти сегменты рынка быстрее всего восстановились после кризиса и в целом демонстрируют неплохую доходность и окупаемость.

Так, объем кредитов, выданных Сбербанком на реализацию строительных проектов в 2010 г., увеличился на 11,5 % и составил 196,6 млрд. руб. Общая площадь объектов, которые реализуются на выданные Сбербанком средства, составляет около 58 млн. м². В 2011 г. объем кредитов банка по рынку жилья вырос на 34 % по сравнению с 2010 г.

В 2011 г. приоритетными являются три направления в рамках финансирования строительства. Прежде всего, это финансирование жилых проектов недвижимости, кредитование коммерческой недвижимости и рефинансирование проектов коммерческой недвижимости, кредитование уставной деятельности под залог и денежные потоки объектов. По сравнению с 2008 г. банки ужесточают требования к девелоперам, обращающимся за кредитами.

Во-первых, пересматривается первоначальный взнос застройщика как инициатора проекта: сейчас банки инвестируют в проект не более 70 % от его общего бюджета.

Во-вторых, банками производится переоценка земли на момент рассмотрения кредита. Дело в том, что до кризиса существовала практика, когда в качестве обеспечения по проекту девелопер представлял земельные участки. После кризиса многие зе-

мельные участки обесценились, и сегодня необходима их переоценка для сохранения целостности кредитного портфеля.

Срок финансирования банками жилых проектов составляет до 5 лет. В настоящий момент жилье, особенно проекты жилья эконом-класса и объекты Минобороны, является наиболее окупаемым и гарантирует возврат инвестиций уже через год-полтора. Внутренний срок финансирования проектов коммерческой недвижимости - до 10 лет. Наиболее "проблемными" в плане сроков окупаемости сегодня являются офисная недвижимость и гостиничный бизнес (окупаемость гостиничных проектов превышает 10 лет).

Процентные ставки по кредитам для застройщиков могут быть как фиксированными, так и плавающими. Их уровень для рефинансируемых объектов может варьироваться от 10 %, а стоимость проектного финансирования несколько дороже.

Сбербанк можно по праву назвать одним из крупнейших банков, финансирующих объекты недвижимости. Сбербанк планирует в 2011 г. увеличить портфель кредитов на финансирование строительных проектов на 13-14 %, хотя рост рынка в текущем году предполагается в пределах 10 %. При этом банки, как правило, не собираются отбирать у "проблемных" заемщиков активы, которые приносят доход.

Согласно анализу, проведенному автором по материалам обзоров рынка недвижимости, банковской статистики, наиболее интересен для финансирования сегодня рынок эконом-класса, причем не только в Москве, но и в регионах: этот сегмент обеспечивает наиболее массовый спрос, в то же время элитное жилье и жилье бизнес-класса считается менее инвестиционно привлекательным из-за более длительных сроков окупаемости проектов: эти сегменты пока только выходят из стагнации.

Торговый сегмент рынка коммерческой недвижимости также пока опережает сегменты офисной,

гостиничной и складской недвижимости. Торговые центры являются драйвером роста номер один, а вот офисный рынок восстанавливается медленнее всего - здесь еще существует переизбыток спроса, и предложение офисных помещений должно быть адекватно этому спросу. Призывы к ограничению строительства торговых центров практически никак не отражаются на реализации совместных проектов банков и ритейлеров. В целом в 2011 г. в России темпы кредитования проектов жилой недвижимости вырастут на 11,6 %, а коммерческой - на 11,2 %.

Анализ потребительского рынка крупнейших городов в разрезе уровня доходов и покупательской активности населения наглядно демонстрирует высокую востребованность торгово-развлекательных центров, поэтому компания-инвестор гарантированно сможет вернуть свои вложения в торговые центры. Крупные инвесторы, подобные Сбербанку, как правило, диверсифицируют свой инвестиционный портфель: часть проектов они рассматривают в наименее рискованных регионах, таких, как Москва, а часть - в других регионах.

На протяжении всего 2010 г. рынок торговой недвижимости в крупнейших городах России демонстрировал положительную динамику. Вслед за ослаблением кризисных тенденций потребления вырос спрос на торговые помещения и со стороны арендаторов, а это в свою очередь повлекло увеличение арендных ставок на 7-10 % в зависимости от объекта. Обеспеченность населения России торговыми площадями значительно отстает от показателей экономически развитых стран. Так, обеспеченность жителей Москвы торговыми помещениями составляет 275 м² на 1 тыс. чел., в то время как в Европе этот показатель доходит до 800 м² на 1 тыс. чел.

В результате многочисленных процессов реструктуризации задолженности и даже прямых санаций на балансах крупнейших банков скопилось значительное количество активов. Однако специально приобретать недвижимые активы банки не собираются, так как не хотят быть девелоперами. Поэтому в настоящий момент идет процесс создания коммерческими банками собственных девелоперских компаний. Этим компаниям в среднесрочной перспективе будет передана часть девелоперских активов, перешедших банкам в период кризиса за долги и нуждающихся в развитии.

Благодаря значительной государственной финансовой поддержке удалось сохранить крупных застройщиков, уровень долговой нагрузки которых стал основным риском дефолта на фоне последствий кризиса - коррекции цен и сворачивания платежеспособного спроса.

Постепенно девелоперы присматриваются к новым банковским продуктам. Бизнес-ипотека как вид сделок по приобретению объекта коммерческой

недвижимости с помощью кредита, залогом под который является сам приобретаемый объект, - одно из перспективных направлений развития делового оборота. Коммерческая ипотека предлагается для малого и среднего бизнеса, а этот рынок еще далек от насыщения. Это связано с желанием предприятий приобрести в собственность недвижимое имущество. Ежемесячный платеж по кредиту может быть значительно ниже ежемесячного платежа за аренду помещения, следовательно, выгоднее оформить кредит на его покупку и впоследствии стать собственником. Далеко не все представители малого и среднего бизнеса имеют достаточно свободных денежных средств для единовременной покупки коммерческой недвижимости.

Многие предприниматели принимают решение о капитализации собственного бизнеса и оптимизации арендных платежей через приобретение недвижимости. Ситуация с кредитами на приобретение коммерческой недвижимости осложняется несоизмерностью возможностей заемщика по погашению кредита и высокой стоимости недвижимости. В отдельных случаях отрицательным фактором выступает нежелание клиента указывать реальную стоимость объекта недвижимости. Положительные решения по заявкам на кредитование приняты примерно на половину от заявленного объема. Сегодня "центр тяжести" потребностей предпринимательства смещается в сторону долгосрочного кредитования на покупку активов. Так, по данным Самарского филиала ОАО "Промсвязьбанк", если в начале 2010 г. 90 % кредитов выдавались с целью пополнения оборотных средств, то сегодня этот показатель составляет 63 %. На сегодня процент одобрения сделок на приобретение объектов коммерческой недвижимости в Самарском филиале составляет 93 %¹.

Обобщенный портрет заемщика по бизнес-ипотеке выглядит следующим образом: это организация, работающая на рынке более года и не имеющая убытков и просроченных платежей в других банках, а также просроченных платежей по налогам и зарплате. Заемщик также должен владеть ликвидным имуществом и иметь технико-экономическое обоснование проекта. Банки готовы работать и с официальными, и с управленческими данными о финансовом положении предприятия.

Потенциальный заемщик - это представитель преимущественно следующих отраслей: торговли, производства товаров народного потребления, предоставления услуг по сдаче в аренду собственной недвижимости. Второй группой потенциальных заемщиков являются индивидуальные предприниматели, занимающие нишу розничной торговли.

Банки кредитуют не каждый объект коммерческой недвижимости. Предметом залога могут быть

офисные и складские помещения, магазины, объекты общественного питания, а также объекты, по которым малому бизнесу предоставляется преимущественное право выкупа арендуемых помещений.

Наименее привлекательными для банка выглядят памятники архитектуры либо здания, имеющие историко-культурное значение, помещения, находящиеся в зданиях до 1960 г., постройки, земельные участки сельскохозяйственного назначения, а также здания с высокой степенью износа.

Многие заемщики, желая сэкономить, заинтересованы в ипотеке строящихся объектов, но банки в основном ограничивают предложение готовыми объектами.

Некоторыми банками применяется схема кредитования, по которой заемщик в несезонный период платит только проценты по кредиту. Такая схема очень удобна и в данном случае является хорошим подспорьем для заемщика. Получается, что в весенне-летние месяцы заемщик платит порядка 47 тыс. руб., в то время как в осенне-зимние - около 3 тыс. руб. Данная схема применима в том случае, если бизнес покрывает все расходы и полностью окупается за сезонное время своего функционирования. При этом кредите банк практически не рискует: залогом выступает недвижимость, стоимость которой явно покрывает и сумму основного долга, и проценты.

Сезонный график платежей, который учитывает колебания выручек, помогает заемщику регулировать свои финансовые потоки и эффективно использовать кредитные ресурсы. Ставка в 15 %, исходя из параметров сделки, является рыночной. Залог недвижимости - это всегда плюс заемщику при первоначальном рассмотрении сделки.

В случаях, когда заемщик не в состоянии предоставить залог, соответствующий величине нужного кредита, его поручителем по кредиту может выступить Самарский городской фонд содействия бизнесу. Сейчас такое сотрудничество набрало обороты и привело к серьезному росту в сфере предоставления кредитов малому и среднему бизнесу. Большинство банков предоставляют кредит заемщику под поручительство фонда на срок до 1 года, при этом фонд обеспечивает поручительством не более 70 % от суммы кредита, а также проценты за весь срок кредитования. Заемщик при этом оплачивает 2 % годовых от суммы поручительства в фонд. Таким образом, если заемщик не располагает достаточным обеспечением и сумма кредита небольшая, обращение в фонд является для него выходом из затруднительного положения. Но в случае, если сумма кредита большая или заемщик открывает кредитную линию, например, на 10 млн. руб. (которую он, в общем-то, может и не выбрать в течение года), оплачивать единовременно он должен те же

2 % годовых, что уже приводит к значительному удорожанию.

Для успешного прохождения процедуры кредитования заемщикам необходимо серьезно относиться к процедуре выбора компании, которая будет проводить оценку бизнеса (имущественного комплекса). Требуется подготовить все необходимые документы для оценки, поскольку полная информация по объекту оценки значительно повысит точность определения рыночной стоимости.

Требования подтверждения доходов и платежеспособности вполне нормальное условие, даже в посткризисный период, так как банк должен видеть, из каких источников будет происходить гашение кредита. Наличие залога - это гарантия банку, что при потере заемщиком существующего дохода банк сможет вернуть предоставленные средства путем реализации заложенного имущества. Главное, чтобы заемщик понимал, что плата за привлеченные кредитные ресурсы не должна превышать тех дополнительных прибылей, которые будет приносить бизнес после вложения этих средств.

Ипотека на коммерческую недвижимость весьма перспективна, несмотря на то, что традиционно является сегментом повышенных рисков. Все зависит от того, насколько качественно произведена оценка рисков и в соответствии с этим предложены условия кредитования.

Первая половина 2011 г. в России была стабильной для большинства сегментов коммерческой недвижимости. В г. Самаре в сегменте офисной недвижимости нижняя ценовая граница ставок по аренде 300 руб./м² и 26 тыс. руб./м² в сегменте продажи. При этом аренда коммерческих площадей не сдает своих позиций, продолжают преобладать сделки с регистрацией сроком до года. Активны и сделки купли-продажи коммерческих площадей (возможно, превысят общий объем сделок по продаже за I квартал 2011 г.)².

В ближайшие месяцы спрос останется стабильным, с небольшим увеличением на отдельные сегменты недвижимости. В структуре спроса эксперты прогнозируют большое разнообразие: востребованы будут и крупноформатные объекты (как офисные, так и торговые), и площади небольшого метража, также останется стабильно высокий спрос на "топовые" для бизнеса места.

Развитие ипотечного кредитования объектов коммерческой недвижимости будет зависеть от укрепления положительных тенденций в экономике страны.

¹ Ипотеку - в офис // Новости рынка недвижимости. 2011. 28 марта (№11 (695)).

² Итоги. Коммерческая недвижимость // Недвижимость. Аренда и продажа. Rent&Sale. 2011. 18 апр. - 3 мая (№ 7 (54)).