

Год назад казалось, что на строительный рынок столицы вышел новый игрок. Суперигрок, в руках которого в течение буквально нескольких месяцев оказалось до половины строительных активов города, и который бодро анонсировал планы их развития. Можно было бы предположить, что анонсы — всего лишь способ повышения капитализации проектов в надежде на их скорую продажу. Но кому?

Банки своих тайн НЕ РАСКРЫВАЮТ

Автор: Альберт АКОПЯН

Девелоперы лежали в неестественных позах и из-под них к Суперигроку текли новые активы. Кризис как бы кончился. Пора бы строить, продавать построенное, управлять проданным. А Суперигрок вдруг заявил, что он собственно не профессионал, он — просто Банк.

Так что же будут делать банки со своими активами в недвижимости? Все-таки переqualифицируются в застройщиков? Вернут активы девелоперам? Как, когда, на каких условиях? **ДН** попросил ответить на эти вопросы специалистов.

» ЭТО ВАМ НЕ БУДКА «ОБМЕННИКА»

Недвижимость — непрофильный актив для банковского сектора. Не только непрофильный, но и «ментально несовместимый» в части оперативного бизнеса. Ликвидность объектов недвижимости значительно ниже инвестиционных инструментов, с которыми обычно имеют дело финансовые организации. Более того, в отличие от «бумаг», владение недвижимостью требует значительных текущих расходов.

Олег Исаев, начальник отдела маркетинга компании «Квартал Эстейт» выделяет несколько условных категорий сегодняшних активов банков в области недвижимости.

Первая группа — это помещения, принадлежащие банкам на пра-



используют часть помещений в подобных объектах для собственных нужд, в этом случае помещения переходят в первую категорию. Примеры такого вынужденного использования можно легко найти в ММДЦ «Москва-Сити».

Третья категория — недвижимость, также полученная банками в результате дефолта заемщиков, — ипотечные

строительку, полученные от девелоперов в качестве залога. По словам Олега Исаева, это наиболее сложный случай для банков, ведь промедление со строительством может вызвать серьезные последствия, вплоть до потери прав на участок. Перевод подобного актива в «живые деньги» — сложная и длительная процедура. Даже наиболее легкий путь — продажа инвестиционного проекта строительной компании — сопряжен с многочисленными инженерно-строительными изысканиями, переоформлением большого количества документов и огромным количеством других тонкостей. Некоторым банкам приходится создавать собственные девелоперские подразделения для реализации подобных проектов.

» ЗАГЛЯНЕМ К НИМ В ПОРТФЕЛЬ

Сколько же девелоперских активов перешли к банкам, и на каких условиях? «По последним данным около 70% непрофильных активов банков представляет собой недвижимость», — предполагает директор департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty **Александр Зиминский**.

Руководитель управления маркетинга и развития группы компаний «КОНТИ» **Сергей Мигунов** прикидывает в абсолютных цифрах: «В пер-

Продавать активы намного дешевле их залоговой стоимости, мало кому понравится. Поэтому на рынок банки **выложат** в основном **жилье** как самый ликвидный и не потерявший в цене актив

ве собственности, в которых размещены офисы и отделения самого банка. Такие помещения, как правило, приобретаются банками на открытом рынке с целью снизить постоянные издержки путем сокращения расходов на аренду.

Вторая категория — коммерческие помещения, которые не требуются банку для осуществления основной деятельности. Это могут быть функционирующие, приносящие доход бизнес-центры или реже торговые центры, приобретенные с целью диверсификации бизнеса или полученные в качестве залога от неплатежеспособных должников. При необходимости банки

квартиры. Реализация большого объема подобных квартир для банков становится головной болью. Аукционы недвижимости в стране не прижились, а продажа квартир по рыночным ценам своими силами требует наличия квалифицированного штата сотрудников. Поэтому наиболее правильный выход для кредитных организаций — сотрудничество с крупными риэлторскими агентствами по реализации заложенных квартир.

Наконец, активом в области недвижимости можно считать инвестиционные проекты, незавершенное строительство и земельные участки под за-



вую очередь речь идет о крупных банках: Сбербанк, Альфа-банк, ВТБ и другие. Оценочная сумма переданных им активов к концу 2009 года составила для ВТБ и Сбербанка — примерно по 80 млрд руб., для Альфа Групп около 10 млрд руб.».

«Что касается условий, то здесь все просто, — говорит директор агентства недвижимости «Собственник» **Илья Шкоп**. — Исходим из того, насколько в прошлом году упала цена этих активов. Квартиры в Москве подешевели примерно на треть. И это с учетом уже произошедшего отскока цены от дна в экономсегменте. Стрит-рейтейл подешевел от 50 до 30%, причем чем крупнее объект, тем его «усуш-

ка» была сильнее. Земельные угодыя под коттеджные поселки и прочие мегапроекты подешевели на 60–70%».

Руководитель PR-отдела инвестиционно-девелоперской компании

Часто кредиты выдавались под залог недвижимости с дисконтом 50–60%. Только в отдельных сегментах рынка, прежде всего офисов и земельных участков, стоит говорить о том, что банки могут оказаться в минусе

«Сити-XXI век» **Сергей Лядов** отмечает, что большую часть падения цен банкам все-таки удалось переложить на девелоперов: «С учетом того, что

банки изначально к недвижимости относились с подозрением и брали активы в качестве обеспечения со значительным дисконтом, даже с учетом 30% падения цены актива, банки остаются в плюсе. Достаточно часто кредиты выдавались под залог недвижимости с дисконтом 50–60%. Только в отдельных сегментах рынка, прежде всего офисов и земельных участков, стоит говорить о том, что банки могут оказаться в минусе».

«Слишком много примеров, — завершает тему Сергей Лядов, — но в основном таких, в которых неизвестны финансовые условия. Один из самых известных — переход в начале июля оставшейся части «ДОН-Строя» под управление ВТБ».

Очевидно, что все условия перехода активов от девелоперов к банкам обозначить невозможно, поскольку они включают в себя и условия, на которых девелопер сотрудничал с городской администрацией. И трудно сказать, все ли из этих условий были зафиксированы на бумаге.

Скажем, при существовании прозрачных отношений между тем же «ДОН-Строем» и мэрией Москвы невозможно было бы возникновение недавнего конфликта вокруг «Дома на Мосфильмовской». Когда вдруг оказалось, что компания построила то ли девять, то ли 14, то ли 22 «лишних» этажа.

Вообще, подобные проблемы возникают у буквального каждого, подчеркнем, у каждого высотного объекта в столице. Вот такая характерная столичная практика, которая позволяет администрации держать девелопера на крючке. Пожалуйста, строй, но без окончательного разрешения. Очевидно, для того, чтобы весь период действия инвестконтракта игра велась по правилам мэрии. И чтобы девелопер безропотно соглашался, если

мэрия эти правила на ходу меняет. Правомерно задать и вопрос о возможной коррупционной составляющей такой практики.

Проблема в том, что уже в процессе строительства «ДОН-Строй» менял владельцев. Прежние владельцы принимали все правила плодотворного сотрудничества с правительством Москвы — писанные и неписанные. Новый владелец — банк ВТБ — это, скажем так, очень серьезный партнер, жесткий и неуступчивый при разрешении конфликтных ситуаций. Получился скандал.

Покрытые коммерческой тайной условия передачи девелоперских активов банкам, «обремененные» некими обязательствами девелоперов перед администрациями, — это слишком даже для российского строительного рынка.

»» БАНК ПРОДАЕТ, ДЕВЕЛОПЕР ПОКУПАЕТ

Где взять этого покупателя, пока неясно. Известно только, что почти двух лет кризиса банкам оказалось недостаточно, чтобы освоить благородную роль девелопера. «Дилемма, — констатирует Илья Шкоп. — С одной стороны, банкам хотелось бы продать все на корню. Что в большинстве случаев не получится, так как крупные вложения в недвижимость все еще не популярны. И станут популярны не раньше, чем через год. Продавать активы намного дешевле их залоговой стоимости, мало кому понравится. Поэтому на рынок банки выколот в основном жилье как самый ликвидный и не потерявший в цене актив. Вероятнее, банки позволят девелоперам довести многоквартирные дома при неусыпном контроле выручки и сбыта».

Что касается проектов торговых и офисных центров, а также освоения земли, то, по мнению эксперта, банки отправятся искать новых инвесторов для доведения данных проектов до логического конца. И, может быть, даже сами дополнительно прокредитуют их, если новый застройщик покажется банку финансово устойчивым.

«Банковские структуры создают внутри себя специальные юридические лица, на чей баланс эти активы переводятся, — продолжает тему Сергей Мигунов. — Сбербанк, например, переводит активы в дочерние компании, Альфа-банк осуществляет внутреннюю продажу по оценочной рыночной стоимости. Предполагается, что эти дочерние компании будут, так или иначе, реализовывать эти активы.

Один из способов — это продажа активов с аукционов. Так же активы могут передаваться управляющей компании (стоимость управления будет около 2%, в зависимости от сложности объекта сумма может быть увеличена). Либо, как заявляет ВТБ, свои проблемные активы они готовы продавать через IPO».

Сергей Лядов также считает маловероятным, что банки будут развивать девелоперские подразделения. В большинстве из них созданы управления непрофильными активами, и, скорее всего, эти активы будут реализовываться: «Некоторые банки даже назвали сроки. Например, ВТБ озвучил план до 1 сентября 2010 года разработать и представить семилетнюю программу работы с непрофильными активами. Банкам нужно максимизировать прибыль, часто достаточно для этого проект преподнести в выгодном свете. Над этим уже работают аффилированные управляющие компании».

«Ясно следующее, — резюмирует Александр Зиминский, — для банка такой актив является проблемным в силу того, что во многих случаях из-за сложившихся рыночных условий его цена оказалась ниже его залоговой стоимости. А основная цель банка — возврат денежных средств, продажа объекта по цене, которая покрывает сумму задолженности по кредиту и проценты по нему».

«Есть и второй выход, — продолжает эксперт. — Управлять, создавая собственные управляющие компании и приглашая в штат квалифицированных и опытных специалистов с рынка недвижимости. В любом случае, единой концепции для решения всех ситуаций, связанных с активами-объектами недвижимости, нет — проблемы крайне индивидуальны. На мой взгляд,

банки должны совместно с консультантами и управляющими компаниями работать с каждым случаем в отдельности».

»» ПОДОЖДЕМ — И ПРОБЛЕМА САМА РАССОСЕТСЯ

Добавим, есть и третий вариант. Изобразить, «обозначить» активную умственную деятельность по решению проблемы непрофильных активов... и выжидать. Даже если уже сегодня банки могут вернуть кредит и получить какой-никакой процент по кредиту, то почему бы не подождать, чтобы прибыль была побольше?

Почти два года кризиса — более чем достаточный срок, чтобы определиться со стратегией и провести структурные изменения соответствующие ей. Этого не сделано. Банки ждут роста цен.

Чего ждут федеральные и региональные власти, не совсем понятно. Стратегия банков может привести к тому, что как раз к избирательным кампаниям 2011–2012 годов мы получим взлет цен, соизмеримый со взлетом 2005–2006 годов.

«Озвучена инициатива Центробанка по стимулированию быстрой реализации этих активов за счет дисконтирования их стоимости, — напоминает Сергей Мигунов. — Около 20–30% в первый год, 50% — на второй год, и через три года списание этого актива как убыток банка. Это достаточно жесткая мера, которая, в случае реализации, может сильно сказаться на рынке недвижимости, поскольку, если банки начнут с большими дисконтами реализовывать активы, может случиться обрушение рынка».

Но ведь это всего лишь инициатива — «мягкое давление», намеки и увещания. ■

