

ДОМ как ВЫЖИТЬ?

Лизинг просядет на треть

Требования к строителям становятся жестче

строительство

Рынок финансовой аренды строительной техники в текущем году сократится минимум на треть. Лизингодатели уже сталкиваются с небывалыми ранее просрочками по выплатам и дополнительными проблемами, связанными с последующей реализацией возвращенной техники. Тем немногим компаниям, что все-таки готовы сейчас взять на себя дополнительные финансовые обязательства, придется серьезно доказывать свою платежеспособность.

В последние годы лизинг строительной техники был одним из самых быстрорастущих направлений финансовой аренды. Согласно ряду исследований, в России в 2007 году приблизительно две трети всего объема строительной техники приобреталось с помощью лизинга. В целом 2008 год, по словам участников рынка, показал подобные результаты. «Кризис до реального сектора дошел только в сентябре, до этого периода у нас был активный рост», — говорит Игорь Федоров, руководитель направления лизинга строительной техники ГК «Интерлизинг». Основные последствия кризиса, по его словам, скажутся уже в наступившем году. Эксперты подчеркивают — частные застройщики сейчас испытывают трудности в связи с падением спроса на жилые и коммерческие площади, объемы государственного финансирования строительных объектов также имеют тенденцию к снижению, пересматриваются сроки ввода ранее запланированных объектов. По прогнозам аналитиков, ожидается сокращение спроса на лизинг строительной техники до 30–40%, в том числе и из-за отказов по ряду заявок потенциальным клиентам самих лизингодателей.

Уникальность не в чести
По мнению генерального директора компании «Прогресс-Нева Лизинг» Романа Маланина, сейчас общая тенденция для рынка такова, что лизингодатели предпочитают работать только с наиболее ликвидны-

ми предметами финансовой аренды (например, техника для строительства дорог). Таким образом, сегодня сложно получить в лизинг имущество, которое лизинговой компании будет трудно реализовать в случае дефолта клиента. К таким предметам лизинга относятся узкоспециализированная и уникальная техника. Особенно не пользуется популярностью у лизинговых компаний строительная техника, предназначенная для работы нулевого цикла (сваебойные машины, буровые установки).

Опрошенные эксперты также отмечают ужесточение условий финансового зноса, и удлинение сроков принятия решения по всем видам имущества, в том числе и по строительной технике. Размер аванса вырос до 30%, а срок платежа сократился до трех лет. Требования к клиенту стали более жесткими — обязательным условием является успешная деятельность на рынке не менее года. Коэффициент уродожания предмета лизинга может варьироваться в зависимости от графика лизинговых платежей, от первоначального зноса, но составляет не менее 12–14% от стоимости имущества. Многие лизингодатели переходят на цены в основных единицах, сворачиваются экспресс-программы по лизингу специальной техники, согласно которым для заключения сделки от лизингополучателя требовался лишь минимальный пакет документов. Срок принятия решения по заявкам увеличился до 10 дней. Финансирование сегодня получают только те предприятия, которые либо на протяжении многих лет зарекомендовали себя как добросовестные заемщики с хорошей кредитной историей, ликвидным бухгалтерским балансом и стабильными показателями текущей деятельности, либо предприятия, плотно сидящие на госзаказе, имеющие гарантированную выручку.

Два года без перемен
По мнению опрошенных экспертов, на какие-то существенные изменения в

ближайшие полтора-два года лизингополучателям вряд ли стоит надеяться. Аванс в 15–20%, отсрочка до семи лет и срок рассмотрения заявки в один день в ближайшее время вряд ли вернутся, поскольку многие лизинговые компании сейчас вынуждены расплачиваться за свои опрочечивые решения в прошлом, когда техника передавалась недостаточно надежным заемщикам. Участники рынка констатируют: сейчас большое количество проектов со строительной техникой находится в просроченных лизинговых платежах. «Строительные компании не могут расплачиваться по лизингу, и лизинговые компании вынуждены изымать строительную технику. При этом спрос и рыночная стоимость последней достаточно сильно упали, и во многих случаях продажа изъятой техники не покрывает всех понесенных расходов», — говорит Алексей Кукушкин, генеральный директор лизинговой компании «Скандинавия». Лизингодатели признаются, что в некоторых случаях для изъятия техники приходится даже обращаться в арбитражный суд, если, например, клиент прекращает переводить ежемесячные платежи, но при этом по-прежнему пользуется техникой, под разными предлогами отказываясь ее возвращать. Но даже если лизинговая компания «прижмет» должника — не факт, что тот с ней расплатится по причине банального отсутствия оборотных средств. Вопрос может решаться самым неоднозначным образом. «Я знаю одну лизинговую компанию, с которой рассчитались семь квартир — и теперь они думают, что с этим делать», — говорит вице-президент Санкт-Петербургского союза строительных компаний Лев Каплан. Как правило, в подобных случаях, даже если лизингодатель и продаст бартерные объекты, на это уходит определенное время и окончательная цена чаще всего пересматривается в сторону покупателя.

Возможность выжить

Как уже неоднократно подчеркивалось, эксперты в целом скептически высказываются о дальнейших перспективах лизинга строительной техники. Компании, имеющие широкий портфель, в большинстве случаев переориентируются в своей работе на более ликвидные позиции (например, автотранспорт). Гораздо сложнее сейчас придется лизингодателям, для которых финансовая аренда строительной техники была основным направлением работы. Пожалуй, единственная для них возможность выжить — это осваивать новую для себя нишу по реализации строительной техники, изъятой у недобросовестных лизингополучателей. По подсчетам Владимира Окунева, специалиста лизинговых операций компании «СОРОС», в условиях экономии спрос на новую технику будет минимальным, поскольку сейчас можно получить бывшую в употреблении машину уже с дисконтом в 30%. Сами строители тоже начинают больше засматриваться на вторичный рынок — правда, о конкретных сделках речи пока все же не идет. «Все силы сейчас брошены на объекты, находящиеся в высокой степени готовности, новые стройки практически никто не начинает, брать в лизинг технику на замороженных объектах неразумно», — говорит генеральный директор Санкт-Петербургской ассоциации строителей Алексей Белоусов. Правда, эксперт отчасти соглашается с правомерностью высказываний лизинговых компаний, подчеркивая, что новая техника в ближайшее время для большинства игроков, скорее всего, будет недоступна, и в этом смысле вторичный рынок имеет все шансы получить развитие. «Но более конкретные прогнозы можно будет давать не раньше конца года», — подчеркивает господин Белоусов, — когда рынок, как надеются многие игроки, сдвинется с мертвой точки, и начнут реализовываться отложенные проекты».

АНТОН ДОРОВО

Ипотечные брокеры цепляются за бизнес

Эксперты уверены, что услуга полностью не умрет

переквалификация

Финансовые сложности серьезно подпортят бизнес кредитных брокеров. До кризиса доля услуг по подбору ипотечных программ, а также сопутствующих услуг составляли в портфеле кредитных брокеров до 80%. Теперь ипотеки практически не стало. Большинство мелких компаний, особенно в регионах, прекратили свое существование, некоторые пострадали диверсифицировавшись.

Сейчас на первый план у кредитных брокеров выходит работа по потребительскому кредитованию (залоговому и беззалоговому), предоставлению кредитов юридическим лицам. «Однако в текущей ситуации работа по потребительскому кредитам вряд ли будет приносить серьезный доход — банки сильно ужесточили требования к заемщикам и повысили ставки, что делает потребительское кредитование (особенно на большие суммы, интересные брокерам с точки зрения комиссии за услуги) непривлекательным для населения. Возможно, акцент будет сделан на кредитование юридических лиц, но вряд ли заемщики с потребностями в существенном финансировании будут прибегать к услугам брокеров. Некоторые крупные игроки рынка начали развивать продажи страховых продуктов для предоставления возможным клиентам интегрированных кредитно-страховых услуг», — рассуждает Николай Храмов, старший консультант группы стратегии КИМГ в России и СНГ.

Специалисты Гильдии управляющих и девелоперов рассказали, что сейчас банки стали в массовом порядке расторгать договоры о сотрудничестве с брокерами, поскольку привлекать клиентов за свой счет в условиях кризиса нецелесообразно. «В этих условиях количество ипотечных брокеров стало стремительно сокращаться. Многие брокеры частично заморозили свои проекты: закрыли ряд офисов, а персонал отправили в бессрочный отпуск. Часть компаний ушла с рынка совсем. Некоторые перепрофилировались в универ-

сальных кредитных брокеров. Теперь они делают акцент на привлечение депозитов, работу со страховыми продуктами и предоставление консультационно-оценочных услуг. Часть компаний, стремясь выжить и сохранить персонал, занялась непрофильным бизнесом. Например, владелец компании «Легкокредит» открыл бизнес по продаже драгоценных камней», — рассказали в ГУД.

Андрей Пименов, руководитель офиса Гордского ипотечного банка в Санкт-Петербурге согласен с тем, что работы у ипотечных брокеров заметно убавилось. «Это связано как с уменьшением количества заявок на ипотечные кредиты в Санкт-Петербурге примерно в 4 раза в первом квартале 2009 года, так и с заметным сокращением программ кредитования, предлагаемых банками. Если год назад жилищные кредиты предлагали около 80 банков, а общее количество ипотечных продуктов на рынке превышало 250, то сейчас эти показатели сократились до 5–6 и 20–30 соответственно. При такой ситуации услуги ипотечного брокера уже не настолько необходимы — выбор невелик, а экономия даже \$1–2 тыс. очень ощутима», — говорит он.

Господин Пименов при этом считает, что количество ипотечных брокеров на рынке заметно не уменьшилось. «Дело в том, что компаний или индивидуальных предпринимателей, которые специализировались бы только на ипотечном брокеридже, практически не было. Многие из них сочетали работу ипотечного брокера с риелторской деятельностью или занимались брокериджем в широком смысле данного слова (помощь в подборе любых кредитных программ, таможенный брокеридж и т. д.). Сейчас большинство этих компаний в основном переквалифицились на остальные направления в сфере посредничества услуг: аудит, консалтинг, брокеридж в потребительском кредитовании, малом бизнесе, автокредитах и коммерческой ипотеке, сделки купли-продажи без участия кредитора, аренда жилых и коммерческих помещений», — расска-

зывает эксперт. Аналогичной точки зрения придерживается Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти. По его словам, сегодня в листингах не более 5–10 компаний предлагают подобные услуги. «Собственно владельцы данного вида бизнеса тяготеют либо к риелторской деятельности, либо к брокерской — финансовому консультированию. Такая диверсификация обусловлена происхождением бизнеса, точкой исхода — или это была аффилированная к риелторской компании структура, или специалисты были выходцами из банковского сектора. Одним из последних ноу-хау брокеров в отсутствии банковского кредитования стало возвращение к системе займов под недвижимость на короткие сроки. Цена вопроса — 32–35 процентов годовых в рублях, оформление происходит по договору займа. Сроки — от трех месяцев до полугода». Генеральный директор ООО «Петротрест-недвижимость» Игорь Соколов считает, что продолжение работы компании еще не означает фактического осуществления бизнеса. «Многие кредитные организации, которые официально не объявляли о закрытии своих ипотечных программ, массово отказываются от потенциальных заемщиков», — сообщил господин Соколов.

Сергей Цветков, генеральный директор компании «Мир недвижимости», впрочем, считает, что востребованность в ипотечных брокерах все же остается. «Те немногие, кто готов сегодня воспользоваться ипотекой, очень нуждаются в информации. Рынок услуг ипотечного брокера сузился, но сама услуга не перестала быть актуальной. Информация по банкам очень быстро меняется. Меняются требования. Только если раньше они менялись в лучшую сторону, то теперь — в худшую. Нужно успеть воспользоваться теми условиями, которые еще являются приемлемыми. Кроме того, процедура сбора и оформления документов во время кризиса усложнилась. Специалист по ипотеке поможет быстро и эф-

фективно разобраться с этими вопросами», — говорит он.

Константин Костин, директор по развитию LCMS также уверен, что в ближайшей перспективе услуга ипотечных брокеров будет востребована больше, чем до кризиса, т. к. требования к заемщикам у банков ужесточаются, а ипотечный брокер изначально формирует грамотный пакет документов. «Кроме того, так как ипотечный брокер осуществляет проверку потенциального заемщика наравне с банком, у банка соответственно возникает большее доверие к подобным клиентам. Все основные крупные игроки данного рынка не спешат перепрофилироваться, несмотря на уменьшившееся количество сделок по ипотечному кредитованию. В основном это связано с отложенным спросом, когда у потенциального заемщика есть деньги и на первый взнос, и положительная кредитная история, позволяющая получить необходимый кредит, но существует страх перед неизвестностью, обусловленный нестабильностью рынка труда. Когда такие потенциальные заемщики поймут, что увольнение им не грозит, количество ипотечных сделок вырастет».

Анастасия Негребецкая, ведущий эксперт-аналитик департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге тоже считает, что полностью услуга ипотечного брокериджа не умрет: «Услуга жива, поскольку существует большой неудовлетворенный спрос на рынке жилой недвижимости. Другое дело, что в настоящее время из-за общей ситуации на рынке сделок по ипотеке практически не проводится, ипотечные брокеры остались без клиентов. Однако услуга станет опять очень актуальной, как только на рынок вернется ипотека.

Ряд компаний, занимающихся ипотечным брокериджем, заключали договоры с банками на условиях дальнейшего сопровождения клиента. В текущей ситуации по просроченным кредитам на брокера ложится обязательство по сопровождению процедуры реструктуризации долга», — отмечает она.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Ваша квартира
бизнес-класса
в центре Петербурга

90 000 р. за м²

ПРОЕКТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ “ПИОНЕР”

Реклама ООО «Пилонер», ООО «Пилонер»

- Двухуровневый паркинг на 66 мест
- Детский сад на первом этаже
- Современные инженерные системы
- Страхование финансовых рисков
- Обустроенная территория дома
- Проектное финансирование Сбербанком

- 70% готовность проекта
- Продажа по ФЗ-214
- Окончание строительных работ в III квартале 2009 г.
- Дизайнерское оформление мест общего пользования
- Проектная декларация доступна на сайте www.pioneer.ru
- 63 квартиры от 45 до 160 кв.м. со свободными планировками

ДОМ НА АРСЕНАЛЬНОЙ НАБЕРЕЖНОЙ 322-52-12