

щественно реже предметом залога становятся автомобили, в основном, в рамках кредитных договоров на их же покупку, так как для обычного кредита автомобиль является достаточно неудобным — стоимость этого имущества очень быстро снижается в рамках амортизации», — комментирует он.

ПРОЦЕДУРА ИЗЪЯТИЯ На изъятие залога банки идут неохотно. По словам госпожи Магери, как правило, такая процедура осуществляется по решению суда: «Банк обращается в суд при ненадлежащем обслуживании кредитных обязательств, а после изъятия, как правило, реализует залоговые объекты собственными силами». Спрос, по ее словам, зависит от ликвидности объекта. «Как правило, реализация актива осуществляется в течение одного года», — рассказывает Лариса Магери.

Михаил Зайцев говорит, что если финансовая ситуация заемщика ухудшается, то банк старается идти навстречу клиенту, найти общие решения, совместно с заемщиком выработать предложения, которые позволили бы поддержать его платежеспособность. «В случае же если это недобросовестные заемщики и принято решение о прекращении сотрудничества с клиентом, то банк использует в работе весь комплекс мер, предусмотренных действующим законодательством, включая возможность и право залогодержателя обратиться взыскание на предмет залога как в судебном, так и во внесудебном порядке». Продажа имущества во внесудебном порядке, по его словам, встречается крайне редко. «Изъятия залога как такового законом не предусмотрено, но существует возможность принятия заложенного имущества на баланс банка. Здесь тоже возможны различные варианты — как с учетом согласия должника или залогодателя, так и при его отсутствии», — поясняет господин Зайцев.

Михаил Иоффе рассказывает, что залог изымается ВТБ24 только в порядке исполнительного производства. «А до этого доходит крайне редко, поскольку большинство заемщиков стараются с помощью банка разрешить свою проблемную ситуацию в досудебном порядке. Полностью же процедура выглядит так: сперва мы обращаемся с иском в суд, затем следует судебное решение, возбуждение исполнительного производства, арест имущества и передача его на торги. Только в том случае, если продажа на торгах не была осуществлена, банк принимает залог на свой баланс. Обычно вся эта процедура занимает год-полтора. Мы реализуем залоговые самостоятельно, через специальную витрину залогового имущества на сайте ВТБ24. Для привлечения аукционных площадок у нашего банка просто нет достаточного объема имущества», — говорит он.

ОСТОРОЖНЫЙ СПРОС Эксперты, однако, указывают, что оценка залогового имущества представляет определенные сложности, да и спрос на реализуемые объекты нельзя назвать ажиотажным. Впрочем, последнее зависит от самого объекта, зачастую банки выставляют на продажу лакомые объекты недвижимости в привлекательных районах города.

По словам господина Зайцева, перед продажей проводится исследование залога, а решение по каждому объекту принимается индивидуально. «Для этого

используются услуги специалистов по оценке или девелоперов. Банк старается продать объект по цене, максимально приближенной к рыночной. Для определения цены привлекаются оценочные компании, если объект крупный — проводится внешний аудит. Если по тем или иным причинам стоимость залога упала, банк может временно принять залог на баланс и передать в управление профессиональной компании. Создание специализированных подразделений кредитных учреждений — эффективный метод решения проблемы управления залоговым имуществом. Для СЗРЦ ВТБ таким подразделением является ООО „Эстейт Менеджмент“. Профессиональные участники рынка, которым банк доверяет, разрабатывают планы по повышению стоимости таких активов. Специалисты управляющих компаний обеспечивают банку профессиональный менеджмент, реализацию и аренду объектов недвижимости — непрофильных банковских активов», — объясняет господин Зайцев.

Михаил Иоффе указывает на то, что филиал ВТБ24 в Петербурге в течение года проводит единичные сделки по продаже залоговой недвижимости. «Их совокупный объем составляет крайне незначительную, с учетом размера нашего бизнеса, сумму 30–40 млн рублей. И никакого прироста изъятых активов у нас нет, объем приема на баланс соразмерен объему реализации в течение года. Также нельзя утверждать, что крупнейшими собственниками недвижимости в Петербурге являются банки», — констатирует он.

По утверждению господина Иоффе, спрос на непрофильные активы банка есть, но он не носит ажиотажного характера, поскольку реализация объектов недвижимости происходит по рыночной цене. «Время реализации одного актива, при условии, что на нем нет какого-либо обременения, составляет от трех до шести месяцев», — заключает он.

По словам Михаила Зайцева, спрос зависит от категории актива и его цены, а не от типа собственника. «Если это торговые помещения, квартиры, небольшие офисы, то не важно, кто их продает. Если цена адекватна рынку, то спрос на эти активы высок. И наоборот. Если объект позиционируется по рыночной цене, то средний срок реализации составляет от 6 до 18 месяцев, в зависимости от ликвидности того или иного типа недвижимости», — считает он.

В Северо-Западном банке Сбербанк России пояснили, что реализация непрофильного имущества здесь производится как самостоятельно, так и с привлечением ОАО «Российский аукционный дом», и оба способа достаточно эффективны. Однако в банке отказались назвать суммы сделок, сославшись на конфиденциальность информации, при этом отметив, что срок реализации зависит от вида актива: по недвижимости, с учетом периода экспонирования объекта, он составляет от двух месяцев.

Наталья Самойлова утверждает, что реализация изъятого имущества — непрофильная деятельность для банков, так что, даже получив право реализовывать залоговое имущество без посредников, большинство банков будут продолжать работать со специализированными компаниями, и доля таких посредников в рамках общей стоимости залогового имущества будет оставаться выше 60%. ■

ЛИЗИНГ



ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ,
генеральный директор
ГК «Балтийский лизинг»

Родился в Ленинграде 19 июля 1961 года. В 1984 году окончил Ленинградский механический институт имени Устинова по специальности «инженер-механик двигателей летательных аппаратов». С 1984 года работал по направлению мощных электроразрядных лазеров в НИИ электрофизической аппаратуры имени Ефремова, пройдя путь от инженера до научного сотрудника. В 1988 году окончил курсы повышения квалификации инженеров в ЛГУ. С 1992 года занимался торговой внешнеэкономической деятельностью в АО «Невская перспектива», начав с позиции менеджера, вырос до директора внешнеторговой фирмы. В июле 1994 года начал работать в компании «Балтийский лизинг» на позиции заместителя коммерческого директора. В 1998 году получил степень кандидата экономических наук. В 2000 году поступил на курс президентской программы переподготовки руководящих кадров СПбГУ. С 1998 года занимает должность генерального директора компании «Балтийский лизинг».

ОЛЕГ АНУФРИЕВ,
генеральный директор ЗАО «Зест»

ДМИТРИЙ ГОРИЗОНТОВ,
генеральный директор ООО «Петербургская лизинговая компания»

АНДРЕЙ ДОНЧЕНКО,
руководитель региональных филиалов ООО «Райффайзен-Лизинг»

АЛЕКСАНДР ЕРОХИН,
региональный директор управления продаж по региону «Север» ОАО «ВЗБ-лизинг»

ДМИТРИЙ ЕФРЕМОВ,
заместитель генерального директора ООО «Сименс Финанс»
по Северо-Западному региону

СЕРГЕЙ ЖАРКОВ,
руководитель Северо-Западного дивизиона компании «Интерлизинг»

ДМИТРИЙ ИВАНОВ,
генеральный директор лизинговой компании «Северная Венеция»

ДМИТРИЙ КОЧЕРГИН,
генеральный директор ЗАО «Альянс-Лизинг»

ПАВЕЛ МАГЛЫШЕВ,
генеральный директор ООО «Лизинговая компания Северо-Запада»

СВЕТЛАНА МЫРКИНА,
генеральный директор ЗАО ФК «Балтинвест»

ЗУХРА РЕДЬКОВИЧ,
исполнительный директор филиала в Санкт-Петербурге «ВТБ Лизинг»

МУРАТ САТАЕВ,
директор Северо-Западного регионального филиала ЗАО «Сбербанк Лизинг»

ЮРИЙ ФЕДЕЧКИН,
генеральный директор ООО «ПТК-лизинг»