



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НЕРЕДКО РЕАЛЬНАЯ РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ЗАЛОГА БЫВАЕТ В РАЗЫ ВЫШЕ СУММЫ ТРЕБОВАНИЙ БАНКА

Эксперты отмечают, что увеличение портфеля проблемных активов в значительной степени произошло за счет дефолтов предприятий малого бизнеса. По данным из открытых источников, в 2015 году объем рынка банкротств в России — общая сумма выставленных на продажу активов в рамках банкротства — составляет 2,2 трлн рублей. Аналогичный показатель по рынку исполнительного производства — 0,23 трлн рублей.

«Не будет большим преувеличением сказать, что в ближайшие годы проблемное имущество станет одним из важных активов на рынке», — прогнозирует первый заместитель генерального директора Российского аукционного дома (занимается реализацией проблемных активов) Константин Раев.

Структура портфеля непрофильных активов у банков разнородна, однако, существенная его часть приходится на недвижимость. В настоящее время, по оценке управляющего директора департамента управления активами и инвестициями (Asset Management) NAI Becar Ольги Шарыгиной, суммарный объем непрофильной недвижимости у российских банков составляет около 15 млн кв. м. «За последние годы объем залогового имущества вырос более чем в два раза, что связано с ростом просроченной задолженности как по физическим лицам, так и по корпоративному сектору», — говорит аналитик группы компаний «Финам» Богдан Зварич.

По словам Константина Раева, «сдержанная банковская оценка» говорит об увеличении объемов проблемного имущества в 2015 году на 30%. «Но, например, на площадке „Все залогит“, где в последние годы аккумулируется значительный объем проблемного имущества, в частности, Сбербанк и Агентства по страхованию вкладов, рост предложения за 2015 год составил более 200%», — добавляет он.

По словам заместителя директора управления по работе с проблемными активами Северо-Западного банка Сбербанка России Татьяны Грушко, в настоящий момент в портфеле проблемных активов Северо-Западного банка находится более 100 объектов для реализации. «Это объекты самого различного назначения: от транспорта и оборудования до имущественных комплексов. По-прежнему Северо-Западный банк предлагает приобрести требования к должникам, тем самым не исключая возможность восстановления

хозяйственной деятельности и платежеспособности клиента при появлении заинтересованного кредитора», — отмечает Татьяна Грушко.

**МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ** Основной проблемой залоговых активов традиционно считается неликвидность. Андрей Косарев, генеральный директор компании Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что по-настоящему качественных объектов в структуре залоговой недвижимости крайне мало. По мнению Ольги Шарыгиной, около 90% объектов от общего объема — средне- и низколиквидные и только 10% — ликвидные качественные объекты. Как получается, что имущество, ставшее обеспечением для выдачи миллионных кредитов, оказалось низколиквидным?

По мнению Константина Раева, проблема закладывается в самом начале процесса ипотечного (под залог недвижимости) кредитования клиентов. И связана она с тем, что банки, будучи нацелены на выдачу кредита, весь процесс подчиняют решению этой задачи. «Стоимость залогов завышалась еще на этапе выдачи кредитов, при этом реальный состав залога досконально не изучался. В итоге при дефолте заемщика банки нередко получают на баланс, например, оборудование, которое является неотъемлемой частью производственных зданий (а здания принадлежат третьему лицу)». Реальный пример из практики Российского аукционного дома приводит Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с проблемными и непрофильными активами: «Мы продавали помещение в Москве, в хорошем районе, с витринными окнами, но — без входа. Вход в помещение был выставлен отдельным лотом. В итоге основным предметом торгов стал именно вход».

«Второй важнейший момент, — продолжает Константин Раев, — сохранность предмета залога. В идеале банк должен не только смотреть, что он взял, но еще и следить, чтобы этот объект не исчез. В нашей практике был случай, когда мы получили на продажу пакет документов по складскому комплексу. Выехали на место для осмотра, а там — чистое поле, даже не огражденное забором. Никаких признаков объекта недвижимости, если он вообще существовал, там не оказалось».

Последним моментом, по словам эксперта, является оценка для продажи. Завышенная оценка имущества в момент

выдачи кредита автоматически тянет за собой завышенную оценку для торгов.

В итоге «неликвидность» залогового имущества складывается из двух составляющих: завышенная цена при низком качестве самого залога. «Такое сочетание никак нельзя назвать перспективным с точки зрения рынка, — резюмирует Константин Раев. — Но как только банки начнут рассматривать залог с точки зрения перспектив реализации, это имущество превратится в доходный актив. А учитывая, что обеспечением чаще всего выступает недвижимость, — в доходный недвижимый актив».

## ВЫСОКОЛИКВИДНОЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ

«Уникальным высоколиквидным исключением на рынке проблемных активов являются высвобождаемые офисы Сбербанка — помещения, которые „выбракуются“ в ходе ревизии и реформирования офисной сети банка. Для рынка это уникальное предложение. Будучи, по сути, объектами стрит-ритейла, они без особых инвестиций могут использоваться под магазины, офисы, предприятия сферы услуг и могут окупиться в реальные сроки», — отмечает Ольга Желудкова.

Кроме того, высоколиквидные активы зачастую скрываются за не совсем доступной формулировкой «продажа прав требований». Это более сложная схема приобретения актива. Но рынок, особенно его крупные игроки, уже научился работать с этим товаром. На рынок выставляются требования к должникам, обычно — с дисконтом, около 30%. Покупатель приобретает долги, фактически получая в руки залог, которым обеспечивалась выдача кредита. При этом реальная рыночная стоимость залога бывает намного — даже в разы — выше суммы требований банка. «Например, мы продавали права требования Сбербанка к ООО „Курган-нефтепродукт“, которое через свою дочернюю структуру владеет современным нефтеналивным терминалом в Таганроге. В этом случае имущество еще не перешло на баланс банка, находится „в рынке“ и сохраняет все свои ликвидные качества», — рассказывает госпожа Желудкова.

**НА НОВОМ УРОВНЕ** По словам Егора Иванова, старшего аналитика Национального рейтингового агентства, нередки и случаи, когда банки дополнительно вкладываются в их «модернизацию», развитие, что не только увеличивает будущую стои-

мость, но и повышает вероятность найти покупателя. Богдан Зварич говорит, что банки диверсифицированно подходят к продаже непрофильных активов, полученных через залог. «В основном это касается производственных мощностей и компаний. Так, некоторые предпочитают сразу искать покупателя, так как управление подобными активами очень часто требует специальных навыков и опыта, которых у работников банков нет. Другие же пытаются улучшить ситуацию на предприятии до такой степени, чтобы оно могло расплачиваться по своим долгам, после чего ожидают подходящей экономической ситуации для продажи этого имущества, так как сейчас очень часто подобное имущество можно продать лишь с серьезным дисконтом, в результате чего банк не получит достойную компенсацию», — поясняет аналитик.

Однако, по мнению Константина Раева, это обременительная деятельность для банков: «Таким образом можно пытаться исправить недочеты, допущенные на этапе получения имущества в залог. Согласитесь, гораздо проще проверить предмет залога на этапе его получения, чем дофинансировать его для продажи после дефолта заемщика».

В Российском аукционном доме прогнозируют, что залоговая недвижимость станет частью эффективного рынка российской недвижимости. «Для этого есть предпосылки. Во-первых, широко обсуждается необходимость создания единого публичного ресурса, который бы аккумулировал все проблемные активы: „банкротные“, в исполнительном производстве и в собственности банков. Это бы существенно упростило поиск потенциального покупателя. Во-вторых, банки стали активнее привлекать к продаже проблемных активов профессиональных игроков рынка недвижимости и прибегать к публичным аукционам», — говорит господин Раев.

Специалисты сходятся во мнении: чтобы сделать рынок непрофильных активов эффективным, надо комплексно изменить подход к работе с залоговым имуществом — тщательно проверять качество актива в момент получения его в виде обеспечения по кредиту, мониторить его состояние в течение всего срока действия кредитного договора, адекватно оценивать как на начальном этапе, так и на этапе продажи. И если продажа все-таки неизбежна, использовать для нее рыночные механизмы и профессиональных продавцов. ■

# НЕ ПО ПРОФИЛЮ

ПО ОЦЕНКАМ СПЕЦИАЛИСТОВ, ОБЪЕМ ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА БАНКОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПАРУ ЛЕТ УВЕЛИЧИЛСЯ КАК МИНИМУМ ВДВОЕ. К НАЧАЛУ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ЭТИХ АКТИВОВ ДОЛЖНА ВЫЙТИ НА РЫНОК.

АГАТА МАРИНИНА