

эксперты



Гарегин Тосунян президент Ассоциации российских банков (АРБ)



Анна Дувакина руководитель ККО «Городского Ипотечного Банка» в Нижнем Новгороде

Коммерческая ипотека - очень перспективное направление развития банковского бизнеса в будущем. Но для ее развития необходимы «длинные деньги», которых российские финансово-кредитные организации в данный момент не имеют.

АРБ

за развитие ипотеки для предпринимателей

Ипотека коммерческой недвижимости, или коммерческая ипотека (бизнес-ипотека), широко распространена во всем мире. Опыт Запада показывает, что при грамотной эксплуатации коммерческой недвижимости (сдача в аренду помещений под офисы, магазины, предприятия сферы услуг), ее доходность вполне сопоставима с любой другой сферой малого бизнеса и позволяет использовать ипотечные кредиты. Развитие рынка коммерческой ипотеки в нашей стране началось в 2006 г. Тогда ипотеку стали предлагать несколько банков. Так, Абсолют Банк запустил программу ипотечного кредитования на приобретение нежилой недвижимости 1 ноября 2006 года, а Москоммерцбанк - в январе 2006 года. Кстати, последний предлагал коммерческую ипотеку в Нижнем Новгороде и Самаре. Тогда ипотечными программами банков пользовались, в основном, крупные компании. Однако президент Ассоциации российских банков (АРБ) Гарегин Тосунян неоднократно заявлял о том, что коммерческая ипотека должна стать доступным продуктом для малого и среднего бизнеса.

«России необходим развитый финансовый рынок, так как без этого невозможно решение социальных и экономических проблем страны. Однако финансовый рынок не может строиться исключительно на обслуживании крупных предприятий. Малый и средний бизнес – вот та основа, которая, с одной стороны, нуждается в развитом финансовом рынке, а с другой, - своей деятельностью способствует его развитию», - подчеркивал г-н Тосунян. Президент АРБ и по сей день уверен, что создание эффективной системы кредитования – одно из важнейших условий развития в стране малого и среднего предпринимательства, которое остро нуждается в «финансовых инструментах широкого профиля».

Развитию помешал кризис ликвидности

До кризиса развитие коммерческой ипотеки упиралось в вопросы нормативно-правового регулирования. Законодательство не разрешало компаниям оформлять закладную на недвижимое имущество до момента заключения сделки купли-продажи. Объект надо было сначала приобрести и только потом закладывать. Поправки в «Закон об ипотеке», позволяющие оформлять коммерческие помещения в залог сразу при покупке объекта, были внесены только в 2009 г. Однако к этому времени мировой кризис ликвидности сильно затронул сферу ипотеки вообще. Направление кредитования коммерческой недвижимости стало высокорискованным. Среди рисков ипотеки для предпринимателей эксперты, прежде всего, отмечают риски в корпоративной сфере. Наибольшая

просрочка по кредитам в настоящее время наблюдается именно в корпоративном блоке (юридические лица, ЧП). Кроме того, в текущих условиях ликвидность многих коммерческих объектов значительно снизилась, а это негативный фактор для развития ипотечного кредитования.



Рынок сдвинут «длинные деньги»

«Сегодня программ кредитования коммерческой недвижимости на рынке очень мало.

Для государственных программ приоритетом номер один остается поддержка ипотечного кредитования физических лиц на покупку жилья», - отметила Анна Дувакина, руководитель ККО «Городского Ипотечного Банка» в Нижнем Новгороде. По ее словам, в программах, оставшихся на рынке коммерческой ипотеки в связи с кризисом, произошли следующие изменения:

- сократились сроки (в большинстве случаев максимальный срок кредитования до 1-2 лет);
- выросли ставки (до 20-25% годовых);
- снизилась максимальная сумма кредита;
- ужесточились требования к объектам (очень трудно взять в коммерческую ипотеку крупные складские и офисные помещения).

При этом Анна Дувакина отметила, что спрос на кредитование коммерческих объектов большой и в потенциале просто огромен: это и кредитование физических лиц (как правило, выкуп помещений первых этажей под офисы и торговые помещения), и проекты финансирования строительства складских, торговых, офисных комплексов.

Анна Дувакина: «Коммерческая ипотека - очень перспективное направление развитие банковского бизнеса в будущем. Она выгодна и для предпринимателей, ведь объект недвижимости сразу оформляется в собственность компании, что повышает уровень ее капитализации, так как у нее появляются активы. Мы надеемся, что изменения в законодательстве подстегнут этот рынок. Однако пока не решится вопрос с привлечением долгосрочного ресурса в эту сферу, об активном развитии рынка коммерческой ипотеки говорить рано».

4 факта о Коммерческой ипотеке

1. Коммерческая ипотека — выдача заемных средств на покупку нежилых помещений (склада, офиса).
2. Суть коммерческой ипотеки — кредитовать покупку коммерческой недвижимости под ее же залог. В отличие от жилищного кредитования, коммерческая ипотека имеет короткие сроки погашения кредита и достаточно высокие ставки.
3. Схема коммерческой ипотеки нежилых помещений схожа с ипотекой жилья: здесь есть такие же процедуры оценки заемщика и объекта, требование о наличии

первоначального взноса.

4. Объем рынка коммерческой ипотеки до кризиса не превышал \$100 млн.

На заметку предпринимателю

Требования банков к юридическим лицам, претендующим на ипотечный кредит:

- отсутствие неоплаченных расчетных документов по уплате налогов и сборов;
- отсутствие фактов нецелевого использования ранее полученных средств финансовой поддержки;
- положительная деловая репутация (отсутствие негативных сведений о репутации) по оценке банка-партнера;
- обеспечение (залог) должно быть в достаточной степени ликвидным, не должно иметься правовых ограничений на распоряжение имуществом, самому имуществу, передаваемому в залог, необходимо обеспечить сохранность.