



Политика банков при реализации заложенных объектов коммерческой недвижимости

Сергей Шильяев,
*начальник отдела по работе с залогами,
 ОАО «Восточный экспресс банк»,
 член Комитета Ассоциации российских банков по оценочной деятельности (г. Москва)*

Среди объектов недвижимости, выступающих обеспечением выдаваемых кредитов, несомненно, наиболее привлекательными для банков являются объекты коммерческой недвижимости (наряду с жилой недвижимостью).

Коммерческая недвижимость всегда востребована на рынке продаж и на рынке аренды. В залоге у банков находится большое количество коммерческой недвижимости. Это, прежде всего, офисная и торговая недвижимость, кроме нее значительное место в залоговых портфелях банков занимает складская и производственная недвижимость, а также специфические объекты недвижимого имущества – такие, как имущественные комплексы производственных предприятий, нефтебазы, автозаправочные станции и другие объекты коммерческой недвижимости, приносящие доход их собственникам.

Ликвидность объектов коммерческой недвижимости была и остается высокой. Но нельзя не отметить, что ее **уровень не всегда остается постоянно высоким и неизменным.**

Например, в последние годы мы наблюдали неприятные моменты проявления диспропорций в строительстве и эксплуатации объектов коммерческой недвижимости в ряде крупных городов России, что было обусловлено отсутствием плановых систем, присутствующих социалистическому периоду в жизни нашего государства, недостатками и ошибками в градостроительной политике, отсутствием государственного регулирования в этих вопросах. В одном из крупных городов было построено очень много торговых помещений, и они оказались невостребованными: **построенные новые здания в течение длительного времени стояли пустыми, т.к. потенциальных арендаторов не было.**

В другом городе значительное количество вновь построенных офисных зданий и невостребованность офисных помещений привели к соответствующим изменениям на рынке

офисной недвижимости. И таких фактов стихийного развития рынков коммерческой недвижимости имеется немало, но это тема уже другой статьи.

Обращение банка в суд с иском о расторжении кредитного договора

Если заемщик перестает выплачивать полученный кредит, банк может обратиться в суд с иском о расторжении кредитного договора и об обращении взыскания на объект недвижимого имущества, который находится в залоге у банка в качестве обеспечения обязательств по кредиту. По результатам рассмотрения дела суды обычно выносят решения об обращении взыскания на предметы залога, о продаже их с торгов и об установлении начальных продажных цен выставляемых на продажу объектов. Этот способ связан с необходимостью затрат длительного времени на ведение судебных процессов, и в результате банк может оказаться в невыгодном положении, т.к. недобросовестные заемщики обычно стремятся всеми силами затягивать судебные процессы, злоупотребляя своими процессуальными правами. Суд может рассматривать данное дело долгое время, исчисляемое даже в годах.

Проблемы при организации и осуществлении торгов по продаже имущества, на которое обращено взыскание, – **длительность** процессов организации торгов; недостатки в действующем законодательстве, регламентирующем проведение торгов; возможность осуществления **мошеннических схем** при реализации имущества на торгах.

В случае, если была установлена неадекватная рыночной ситуации начальная продажная цена, **объект может быть не продан и на первичных, и на вторичных торгах, и даже снижение продажной цены в соответствии с законом «Об исполнительном производстве» может не привести к продаже объекта.**

Если имущество должника не было реализовано в течение 1 месяца со дня передачи на реализацию, то **судебный пристав-исполнитель выносит постановление о снижении цены на 15%**.

Если имущество должника не было реализовано в течение 1 месяца и после снижения цены, то судебный пристав-исполнитель направляет взыскателю предложение оставить это имущество за собой. **Нереализованное имущество должника передается взыскателю по цене на 25% ниже его стоимости, указанной в постановлении судебного пристава-исполнителя об оценке имущества должника.** Если эта цена превышает сумму, подлежащую выплате взыскателю по исполнительному документу, то взыскатель вправе оставить нереализованное имущество за собой при условии одновременной выплаты соответствующей разницы на депозитный счет подразделения судебных приставов. Взыскатель в течение 5 дней со дня получения указанного предложения обязан уведомить в письменной форме судебного пристава-исполнителя о решении оставить нереализованное имущество за собой.

Чаще всего для банков нежелателен такой вариант развития событий, когда судебный пристав предлагает банку принять на баланс непроданный на торгах объект, то есть вместо денег, которые могли быть получены в результате продажи объекта, банку предлагается сам объект в натуре. Обычно банки соглашаются и становятся собственниками непроданных за долги объектов – лучше получить что-то, чем не получить ничего.

Внесудебная реализация залогового имущества заемщиком

Возможен более простой и менее длительный вариант развития событий – внесудебная реализация залогового имущества заемщиком под контролем банка для покрытия долгов по кредиту. Для осуществления этой схемы **в договоре залога должна быть предусмотрена возможность внесудебной реализации предмета залога.** Заемщик (собственник объекта) самостоятельно выставляет недвижимость на торги, и полученная в результате продажи денежная сумма поступает в банк на погашение кредита.

Интересы банка в данном случае защищены законом: право залога сохраняется, недвижимость остается в залоге у банка и

после ее продажи новому собственнику до тех пор, пока не будет полностью погашена задолженность по кредиту. Обычно банки оказывают помощь должникам, подыскивая клиентов, желающих купить недвижимость, то есть совместно ведут работу по рекламному обеспечению продажи объекта.

Возможны и такие варианты развития событий, когда банк помогает своему должнику погасить задолженность, например, взяв дополнительно новый кредит (но чаще всего банки стремятся к тому, чтобы данный кредит клиент взял в другом банке). При этом в залог другому банку может передаваться тот же самый объект, который уже находится в залоге у банка. Здесь имеет место так называемый **последующий залог**, для чего обычно требуется согласие банка залогодержателя на последующий залог.

Таким образом, находящееся в залоге у банка недвижимое имущество недобросовестного заемщика при невыполнении заемщиком своих обязательств по возврату полученного кредита может перейти в собственность банка, а в дальнейшем может быть реализовано банком, поскольку для банков недвижимость, полученная в результате обращения взыскания на бывшее залоговое имущество, чаще всего является непрофильным имуществом, от которого банки стремятся избавиться.

Проблемы, возникающие при реализации бывшего залогового имущества

Основные проблемы, возникающие при реализации бывшего залогового имущества – значительное уменьшение стоимости бывшего объекта залога в результате физического износа, функционального или экономического устаревания, воздействия иных факторов; повреждения, разрушения бывшего объекта залога; осложнения в случае реализации объектов недвижимости с неоформленными перепланировками и переустройствами, проблемы, связанные с оформлением земельных отношений и изменением земельного и залогового законодательства в период кредитования; сложности при реализации находившихся в залоге объектов незавершенного строительства, которые были завершены в течение периода кредитования.

Очень часто имеет место **значительное уменьшение ликвидности** объекта в связи с

изменением рыночной ситуации и иными изменениями в экономике.

Таким образом, банки часто сталкиваются с ситуациями, когда цена, предлагаемая потенциальными покупателями объекта, очень значительно отличается и от той величины, которая была обозначена в договоре залога, и от той цены, по которой объект был передан банку судебным приставом, и отличается, как правило, в меньшую сторону.

Причины этого могут быть разными. Это, в первую очередь, завышение стоимости объекта при передаче в залог. Услуга оценки – платная услуга, и клиент часто стремится оказать давление на оценщика, уговаривает его оценить объект как можно дороже. К сожалению, в практике банков такое бывает очень часто, особенно, если в банке нет залоговой службы и представленный клиентом отчет не проверяется квалифицированным сотрудником залогового подразделения – профессиональным оценщиком, имеющим соответствующее оценочное образование и опыт работы.

В последние годы мы не раз наблюдали явления коренного изменения рыночной ситуации. И эти изменения часто приводили к тому, что **стоимость предмета залога, указанная в договоре, через несколько лет оказывалась несоответствующей текущей рыночной стоимости** и, как правило, оказывалась гораздо больше, чем реальная рыночная стоимость предмета залога. При этом многие кредиты оказывались обеспеченными залогом лишь частично.

В качестве наглядного примера можно рассмотреть ситуацию на земельном рынке земли Ростовской области.

До кризиса 2008 г. основными покупателями земельных участков являлись московские девелоперы. Связано это было с тем, что Россельхозбанк активно кредитовал фермеров под залог земельных участков.

В период экономического подъема, в связи с ростом цен на продукцию сельскохозяйственного производства, имели место высокие темпы роста цен на земли сельскохозяйственного назначения. В 2007 г. на земельном рынке появилось множество непрофильных инвесторов, которые стремились заработать на росте цен на землю. С конца 2006 г. цены на землю выросли в несколько раз, в частности, в 2007 г. цены удвоились, а с января по август 2008 г. увеличились в 1,5–3 раза.

Однако в период экономического кризиса цена сельскохозяйственных земель в Ростовской области резко снизилась. Так, с августа 2008 г. по март 2009 г. цена на земли снизилась в 3–5 раз. Дальнейшее снижение стоимости земель обусловлено несколькими причинами: периодическими засухами, неурожаем зерновых культур, опасениями финансового кризиса в сельском хозяйстве вследствие вступления России в ВТО. Кроме того, в целом сказалось негативное влияние мирового финансового кризиса, из-за которого очень значительно снизилась активность покупателей на земельном рынке.

Таким образом, если до кризиса цена гектара сельскохозяйственных земель в центральных районах Ростовской области могла достигать до 100 тыс. руб., то в период после кризиса 2008–2009 гг. собственники были готовы продавать земельные участки в 5–10 раз дешевле.

При реализации непрофильных активов, находящихся на балансе банка, банки могут применять одну из двух основных тактик.

Очень часто банки осуществляют **тактику «выжидания»**. Это происходит чаще всего тогда, когда реальная величина рыночной стоимости имущества значительно ниже стоимости, указанной в договоре залога (и часто гораздо меньше суммы долга по соответствующему кредиту). Традиционно банки не готовы реализовывать имущество по цене ниже остатка задолженности и отказываются продавать имущество по недопустимо низким с их точки зрения ценам.

Банки не готовы продавать имущество с большим убытком, не желая портить отчетность, и часто надеются на то, что экономический кризис сменится экономическим подъемом, произойдет улучшение рыночной ситуации, цены на рынке будут расти и тогда, в будущем, данный объект можно будет выгодно продать по возросшей цене, которая, возможно, сравняется, а, может быть, и превысит сумму долга. Чтобы отчетность выглядела красиво, **банки нередко принимают на баланс бывшие залоговые объекты по завышенным, не соответствующим реальной рыночной ситуации величинам стоимости, надеясь на то, что в будущем удастся продать этот объект по данной стоимости.**

При реализации тактики «выжидания» банки обычно осуществляют анализ и мониторинг рынка, ждут благоприятной рыночной

ситуации, прихода инвесторов. В течение периода ожидания обычно практикуется сдача имущества в аренду.

Другая тактика, которую могут осуществлять банки – это **ускоренная продажа бывшего имущества**. В первую очередь банки расстаются с неликвидным и низколиквидным имуществом, не имеющим никаких перспектив увеличения стоимости. При этом имущество может продаваться по любой цене, предлагаемой реальным покупателем со значительным убытком для Банка.

Продажа непрофильного имущества банков – сложный и длительный процесс. На сайтах многих банков имеются перечни предлагаемого к продаже имущества банков (то есть бывшего залогового имущества, перешедшего в собственность банков). **Организация продажи имущества** силами сотрудников банков – сложная задача, которая требует привлечения профессионалов. В ряде банков создаются собственные подразделения, в функции которых входит продажа непрофильного имущества. Но нередко эффективность работы таких подразделений невелика. Другие варианты – организация продажи имущества путем привлечения специализированных организаций – риэлтерских компаний, аукционных домов и т.п. Действительно, продажей непрофильного имущества банков часто занимаются многие риэлтерские компании. Кроме того, продажей имущества банков усиленно занимаются крупные специализированные организации, в качестве примера может быть упомянут Российский аукционный дом (РАД).

При принятии непроданного на повторных торгах имущества на баланс банка чаще всего возникают следующие проблемы: **необходимость оценки перспектив продажи имущества в будущем, определение его реальной стоимости и ликвидности**; организация охраны имущества, обеспечение его сохранности, исправности, работоспособности; проблемы сдачи имущества в аренду.

Продажа подобных объектов – длительный и трудоемкий процесс, требующий определенных расходов. Объект, не реализованный на торгах и перешедший в собственность банка, требует затрат на охрану, на техническое обслуживание, на оплату коммунальных расходов, на оплату налогов и т. п. Все эти платежи вынужден осуществлять банк как собственник имущества.

Размеры реально полученного возмещения при реализации залогового имущества

Тип залога	Соотношение цены реализации к первоначальной рыночной стоимости		
Недвижимость	60%		
	50%		
Автомобили	Обращение взыскания в срок до 3 месяцев	Обращение взыскания в срок до 6 месяцев	Обращение взыскания в срок до 1 года
	40%	20–40%	20%
	40%	20%	0–10%
Оборудование	40%	20–40%	20%
Товары и сырье	40%	20%	0–10%

Источник: «Банковское обозрение», №10 (141), октябрь 2010 г.

Соотношение цены реализации и первоначальной рыночной стоимости залогового имущества очень наглядно демонстрирует таблица, подготовленная моими коллегами И. Подколзиным и Н. Вольхиным и опубликованная еще в 2010 г. Хотя эти соотношения были определены несколько лет назад, эта таблица по-прежнему актуальна, что подтверждает практика работы многих банков.

Действительно, большинству банков удастся реализовать бывшее залоговое имущество в среднем **по ценам, составляющим не более 60% от первоначальной рыночной стоимости**. Если же сопоставить уровень цен реализации с величинами залоговой стоимости, указанными в договорах залога, то и здесь вырисовывается не очень приятная для банков картина. К сожалению, даже с учетом того, что величина залоговой стоимости обычно значительно меньше справедливой (рыночной) стоимости предмета залога, очень часто банкам не удается реализовать имущество по ценам, близким к залоговой стоимости. Эта картина не всеобщая: есть банки, которые гордо заявляют, что им всегда удастся реализовать бывшее залоговое имущество без убытков для банка.

Большинство потенциальных покупателей убеждено, что залоговое имущество банков можно приобрести, по ценам гораздо более низким, чем реальная рыночная стоимость. Многие покупатели боятся покупать бывшее залоговое имущество банков, опасаясь возможных судебных разбирательств, которые могут быть инициированы бывшими собственниками, в результате чего права собственности на имущество могут быть оспорены. Многие банки, заинтересованные в скорей-

шей продаже имущества, готовы предложить покупателям рассрочку платежа, кредиты на покупку данных объектов и другие привлекательные для покупателей схемы продажи.

Для многих банков задача реализации непрофильного имущества стала в настоящее время особо актуальной. Большинство проблем, с которыми при этом сталкиваются банки, общие для всех.

В этом плане очень значима **роль оценочных компаний** в деле объективной оценки таких непрофильных активов банков, которые выставляются на продажу, по состоянию на текущий момент. Нередко участие независимых оценщиков в этих процессах взаимодействия банков и специализированных организаций по продаже имущества очень важны, поскольку очень часто банки и специализированные организации по продаже имущества (аукционные дома) расходятся во мнениях о начальной цене продажи имущества. Банки почти всегда считают, что их имущество стоит гораздо дороже, чем заявляет аукционный дом или иная специализированная организация, иное мнение у этих специализированных организаций по продаже: они считают, что банки необоснованно завышают стоимость своего имущества и неадекватно оценивают реальную рыночную ситуацию. Банкам необходима продажа имущества по максимально возможным высоким ценам, а специализированные организации по продаже имущества заинтересованы в быстрой продаже активов по сниженным ценам, что гораздо легче.

И банки, и специализированные организации по продаже имущества имеют оценщиков, с которыми они сотрудничают и которые определяют оптимальную стоимость имущества, по которой его можно выставить на торги. Как правило, результат оценки, выполненной банком, аукционному дому представляется непомерно завышенным, а результат оценки, определенный аукционным домом, обычно оказывается гораздо ниже. В таких случаях предстоят длительные и напряженные переговоры по установлению начальной цены продажи. В подобных ситуациях «третейским судьей» может стать независимая оценочная компания.

Имеются различные **Интернет-ресурсы**, содержащие информацию о реализуемом непрофильном имуществе банков, т.е. о бывших залоговых объектах банков, которые перешли в их собственность. На официальных сайтах многих банков имеются интересные

разделы о реализации непрофильного имущества. Но частота посещения этих разделов на сайтах банков потенциальными покупателями невысокая.

Комитетом по работе с проблемными кредитами Ассоциации Банков Северо-Запада в 2010 г. был создан **Российский портал залогового имущества «Залог24»**. Это специализированная Интернет-площадка по продаже залогового имущества банков, объектов лизинговых компаний, страховых компаний, непрофильных активов организаций, а также долговых обязательств юридических и физических лиц на всей территории России. Основная цель Портала — объединить подлежащее реализации залоговое имущество и бывшее залоговое имущество на одной электронной площадке для массового доступа потенциальных покупателей к этой информации. На Портале «Залог24» также размещается информация о продаже залогового имущества, реализуемого в добровольном порядке с согласия заемщика, и о продаже имущества, реализуемого на стадии исполнительного и конкурсного производства, и на торгах.

Российский аукционный дом (РАД) – аукционная площадка, созданная для продажи частного имущества по территории России. Это совместный проект Сбербанка России и Фонда имущества Санкт-Петербурга. Российский аукционный дом создан в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации № 1186-р от 19 августа 2009 г. Российский аукционный дом в своей работе делает основной акцент на продажу имущества крупных собственников: государственных корпораций, банков и крупного частного бизнеса. Проводятся классические и электронные аукционы (английские – на повышение стартовой цены и голландские – на понижение стартовой цены). Электронные торги проводятся на собственной электронной площадке Российского аукционного дома.

Одним из наиболее привлекательных вариантов оплаты услуг специализированных организаций по продаже имущества, способным привлечь огромное количество новых клиентов, могла бы стать **система оплаты только за положительный конечный результат**, то есть оплата после свершившегося факта продажи объекта, заключения договора купли-продажи и перечисления продавцу денежной суммы покупателем.

Речь идет о некотором подобии существующей в адвокатской практике системе оплаты за результат, когда клиент заключает

с адвокатом договор о том, что в случае выигрыша дела клиент платит адвокату вознаграждение в установленном размере.

Если же адвокат проиграл дело, то клиент ничего не платит адвокату. Ясно, что адвокат заключит договор с клиентом о ведении дела только в том случае, если будет уверен в выигрыше этого дела. Естественно, что такая система оплаты очень сильно стимулирует исполнителя во что бы то ни стало получить положительный результат.

Актуальность вопроса реализации заложенного недвижимого имущества в ближайшем будущем будет только возрастать и

останется одной из особо важных банковских тематик на протяжении нескольких лет.

Просрочка по кредитам стала основной проблемой розничного и корпоративного кредитования после бума предыдущих лет, и она потянула за собой все остальные неприятные для банков последствия.

К сожалению, тенденция роста просроченной задолженности по кредитам юридических и физических лиц, наблюдаемая в течение последних лет, остается реальностью сегодняшнего дня. И для многих банков одной из основных задач является активизация работы по взысканию долгов.

.....