

ДОМ

Под тенью залога

Банки страдают от непрофильных активов

Новое время

В период кризиса множество девелоперских активов оказались полностью или частично в руках банков. Речь идет как об объектах, так и о самих компаниях. Отрасли нужно учиться работать в новых условиях с новыми собственниками. Проблемы управления залоговой недвижимостью везде одинаковы — для банков это непрофильный бизнес, а значит, нужно нанимать дополнительного персонала. Далеко не каждый на это готов.

Задача любого банка в управлении залоговой недвижимостью — прежде всего возврат денежных средств. Однако стоимость таких активов в период кризиса опустилась ниже их залоговой стоимости. Банки столкнулись с тем, что реализация залоговой недвижимости в том виде, в какой она была ими получена, далеко не всегда целесообразна. В некоторых случаях, если заемщики пользовались доверием банка, удавалось реструктурировать долги (например, ГК «ПИК» и Сбербанк), однако в большинстве своем банки все-таки обзаводились новыми активами, с которыми им предстояло что-то делать.

Если залоговую недвижимость и проекты не продавать, то ими необходимо управлять, однако эта деятельность для банков непрофильная и требует создания соответствующих структур и подразделений, что весьма трудоемко и затратно. Создание собственных девелоперских структур требует времени на формирование

профессиональной команды и затрат на ее содержание, при этом в зависимости от портфеля проектов создание собственной девелоперской компании может быть неэффективным в принципе. Наилучшим решением в данном случае может стать привлечение профессиональных структур для управления проектами — fee-девелопмент. Профессиональные игроки рынка недвижимости помогут оценить портфель проектов и выделить в нем объекты, которые принесут банку прибыль в случае их развития, проекты, реализацию которых следует отложить на более поздние сроки, а также те проекты, от которых стоит избавиться. В дальнейшем fee-девелопер обеспечит выполнение выбранной стратегии, реализует лучшие проекты, обеспечит тем самым банку желаемые потоки доходов. Екатерина Шербакова, руководитель проекта компании Storm Properties, говорит: «На рынке появились весьма успешные и перспективные союзы банков и девелоперских структур. Так, ВТБ, став акционером „Системы-Галс“, приостановил все переговоры по продаже объектов „Системы-Галс“ и принял решение о развитии наиболее перспективных из них, кроме того, ВТБ привлекает „Систему-Галс“ к реализации своих собственных проектов».

Кому управлять?
Александр Волошин, руководитель отдела инвестиционного консалтинга ASTERA, от-



Банкротство клиента банку не всегда выгодно, поэтому иногда он может «тянуть до последнего», чтобы не забирать неликвид

мечает: «Прошло время, когда можно было просто ждать в расчете на то, что кредиты рано или поздно будут возвращены. Эта точка пройдена, и банки осознали, что стали собственниками объектов недвижимости и им придется заниматься непрофильной деятельностью». По его мнению, первым делом финансовым институтам требуется реструктурировать и разделить залоговые объекты, так как среди них есть качественные: крупные торговые и офисные центры, земельные участки, но основную массу составляют девелоперские проекты и объекты

коммерческой недвижимости, в том числе склады, гаражи, среди них и расположенные в регионах.

Все эти объекты переоценены, при сегодняшнем состоянии рынка и сформировавшихся ценах их невозможно реализовать по цене залога, под который был дан кредит. Задача банка — избавиться от таких активов по цене, максимально приближенной к залоговой стоимости объекта. При этом существует два возможных варианта действий: продавать объекты в их нынешнем виде по бросовым ценам, либо выбрать объекты, которые могут генерировать

доход, и получать этот доход, ожидая, когда рынок начнет расти, речь может идти об отрезке в 3–4 года.

«Чтобы получать доход от объектов, им необходимо управлять, в противном случае стоимость их не повысится, а будет постепенно падать. С этой целью банки привлекают управляющие компании. Крупные банки, такие как ВТБ и Сбербанк, могут себе позволить создавать свои собственные управляющие компании или девелоперские подразделения, чтобы заниматься девелоперскими проектами, которые есть в залоге. Так в группу компаний ВТБ входит

ЗАО „ВТБ Девелопмент“, — говорит господин Волошин.

Другие банки привлекают профессионалов из сторонних управляющих компаний, которые будут приводить объект в порядок: заниматься реконструкцией, работой с арендаторами, привлекать покупателей, если речь идет о торговом объекте. Примером успешного fee-девелопмента может служить тандем банка МДМ с компанией ИДК АЛУР. Управляющая компания подключает консультантов и брокеров, чтобы объекты залоговой недвижимости банка генерировали доход.

Директор по консалтингу и оценке NAI Besag Игорь Лучков уверен, что никакой стратегии банков по управлению недвижимостью на сегодняшний день нет. Банк — это финансовый институт, поэтому он может быть и не заинтересован в недвижимых активах. Большая часть залоговой недвижимости может вообще не генерировать поток, и избавиться от нее банку довольно сложно. «Кто-то привлекает fee-девелопмент, внешние управляющие компании. Например, банк „ВТБ Северо-Запад“ по результатам тендера нашел управляющих в рядя своих залоговых объектов в разных регионах России. Управляющим по ряду этих объектов стала NAI Besag. Некоторые банковские структуры решают справиться самостоятельно. Банкротство клиента банку не всегда выгодно, поэтому иногда он может „тянуть до последнего“, чтобы не забирать неликвид. Но есть и банки,

которые еще до кризиса занимались девелопментом. Ярким примером является ЗАО „ВТБ Девелопмент“, реализующее крупные проекты на рынке недвижимости. Для того чтобы генерировать доход, нужен более гибкий подход. Одним из вариантов является мировое трехстороннее соглашение, подписываемое банком, клиентом и управляющей компанией. Это делается, когда клиент согласен отдавать банку значительный доход от объекта в обмен на то, что банк не будет признавать его банкротом. Так как проблема залоговой недвижимости стала актуальна в последние полтора года, то сейчас решение проблем идет довольно вяло. И на выработку механизма работы банку понадобится большое количество времени», — отмечает господин Лучков.

Заместитель генерального директора строительной компании «Элванс» Владимир Алев считает, что наибольших успехов в деле управления залоговой недвижимостью добился банк ВТБ. «У него есть и девелоперские „дочки“, и строительная „дочка“, и главное, что компания развивает эти направления, грамотно занимается их управлением. Понятно, что в какой-то среднесрочной перспективе эти компании будут проданы — когда за них будет предложена адекватная цена. Здесь мы видим, что пример вертикальной интеграции проекта имеет определенный эффект», — резюмирует господин Алев.

Максим Михайлов, исполнительный директор

компании Maris Properties in Association with CB Richard Ellis, объясняет, что банки не спешат расставаться с залоговой недвижимостью еще и тем, что продавать дешево, значит, зафиксировать убыток. «Собственные девелоперские подразделения кредитных организаций, как правило, не слишком успешны — банки не нанимают дорогостоящих специалистов. Для того чтобы проект развивался успешно, нужно его любить и вкладывать в него душу. А послать залогового девелопмента — избавиться как можно быстрее — вряд ли можно назвать перспективным. Отсюда прогноз: „висеть“ на балансе будет долго», — говорит господин Михайлов.

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Соизин отмечает: «На Западе это высокорисковый и доходный бизнес, выкуп недвижимости под залогом у банка в случае дефолта заемщика. Выкуп недвижимости из-под залога примерно на 15 процентов дешевле рынка, но это выгодно и эффективно в условиях растущего рынка. У нас пока случаи продажи из-под залога единичны. Банки всеми силами стараются удержать клиентов, предоставляя им отсрочки по оплате, что, собственно, означает скрытый дефолт. Прозрачный рынок по реализации дефолтных активов банк не сформировал, соответственно, и не сформировались условия работы на этом рынке».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Паровоз для транспортных проектов

инфраструктура

(Окончание. Начало на стр. 14)

Необходимо отметить и участие в проекте ЕБРР, который в России активно посредничает между бизнесом и государством при реализации проектов ГЧП и инфраструктурных проектов. Государство может совместно с частным бизнесом финансировать подобные проекты, участвовать в уставном капитале, предоставлять государственные гарантии инвесторам. Например, в случае строительства индустриального „А-парка“, затраты на строительство ложатся на инвестора, а затраты на инфраструктуру — на государство», — говорит Виталий Антонов, генеральный директор «Эспро Девелопмент».

Владимир Алев, заместитель генерального директора строительной компании «Элванс», отмечает, что если брать пример развития такого транспортного узла, как «Пулково», то здесь можно очень четко проследить, как увязывается транспортная составляющая с девелоперской. «Сейчас развитие территории идет за счет ее удачного транспортного расположения. Но когда будут запущены все

заявленные проекты, место начнет привлекать новые потоки арендаторов уже за счет концентрации этой деловой составляющей», — рассуждает господин Алев.

Все на доверии

Исполнительный директор NAI Besag Давид Голдшо указывает на то, что ключевым моментом в государственно-частном партнерстве при реализации инфраструктурных объектов является доверие между государственной и частной сторонами. Реализация подобных объектов, как правило, требует очень больших вложений. Частная сторона в обмен на свои затраты получает преференции по дальнейшей работе с объектом. Суть этих преференций может варьироваться в зависимости от типа объекта, объема работ, особенностей страны и т. д.

Например, если речь идет о строительстве торгового центра на территории аэропорта, привлеченный девелопер получает, например, право субаренды этих помещений на 20–25 лет. Крупные транспортные узлы являются местом концентрации пассажирских и покупательских потоков, ставки аренды по помещениям в этих точках одни из

самых высоких в городе. Как следствие — право сдавать эти помещения в аренду приносит очень большой доход, и за десятки лет окулает затраты на девелопмент или редевелопмент территории вокруг транспортного узла. В Англии эта практика государственно-частного партнерства очень распространена. Однако это пугает иностранных компании в России, так это риск потерять такой контракт раньше срока. Если контракт в силу каких-то причин (изменения в законодательстве, смена власти и т. п.) разрывается не через 20–25 лет, а скажем, через 3 года, компания несет колоссальные убытки. Это риск. Поэтому инвестиции в инфраструктуру, безусловно, могут быть выгодными, однако это зависит от многих факторов.

В настоящее время в России развитие территорий вокруг транспортных узлов находится в стадии концепций (за исключением Шереметьево, «Терминал D»), предлагающих различные многофункциональные варианты. Наиболее активно рассматриваются концепции развития территорий при аэропортах в виду наличия свободных земельных участков.

Чужой опыт

При разработке концепций транспортных узлов активно используют опыт реализации подобных проектов в других странах, где подобные концепции получили активное применение на практике и работают уже много лет, но инфраструктура зарубежных транспортных узлов планируется и развивается более эффективно, чем в России. К наиболее ярким примерам Эвелина Павловская, вице-президент GVA Sawyer по консалтингу, относит приаэропортные территории европейских и азиатских городов. Например в настоящее время город Куала-Лумпур (Малайзия) обслуживают два аэропорта: международный аэропорт Куала-Лумпура и аэропорт имени султана Абдул Азиз Шаха. Оба аэропорта осуществляют международные перевозки, но последний в основном обслуживает малую авиацию, частные рейсы и имеет невысокий трафик. Международный аэропорт Куала-Лумпура был построен в 1998 году на участке площадью 10 000 га на расстоянии 51 км от столицы Малайзии. Строительство нового аэропорта было связано с тем, что ранее существовавший тогда

единственный аэропорт султана Абдул Азиз Шаха не мог обеспечить увеличивающийся ежегодный спрос на услуги авиаперевозок. Международный аэропорт Куала-Лумпура имеет отличное транспортное сообщение со столицей (железная дорога, такси и автобус). В непосредственном окружении от аэропорта (в радиусе 3 км) расположены авто- и мотодром для гонок Формулы-1, поля для гольфа, природный заповедник. Развитие подобных проектов может увеличить интерес гостей аэропорта к их посещению и, следовательно, спрос на гостиничные услуги. В настоящее время территория аэропорта имеет большие свободные площади для своего дальнейшего развития. В частности, до 2020 года планируется: строительство еще трех ВПП, возведение второго терминала-спутника «В», строительство нового терминала для low-cost авиалиний, строительство второго терминала. Основная цель расширения аэропорта — увеличение его возможной пропускной способности до 130 млн пассажиров в год и грузооборота до 3 млн тонн в год. Также госпожа Павловская приводит в пример международный аэропорт Франкфурта-на-Майне — самый крупный аэропорт континентальной Европы и второй по величине аэропорт Европы после международного аэропорта Хитроу. Он расположен в 12 км к югу от центра Франкфурта и обладает отличным транспортным сообщением с городом. Аэропорт соединен с центром города железной дорогой, а также скоростными автомобильными трассами. Удобство доступа к городу и растущая конкуренция заставляют управляющую компанию аэропорта Fraport AG активно развивать приаэропортную территорию, увеличивая деловую активность вокруг аэропорта и тем самым — доходы от неавиационной деятельности.

Важной особенностью аэропорта является активное развитие близлежащей территории, которая имеет статус востребованной деловой зоны, несмотря на близкое расположение с городом. На сегодняшний день на территории аэропорта расположены две гостиницы с ориентировочным объемом номерного фонда 1500 номе-

ров. В ближайшем окружении аэропорта (в радиусе 3 км) расположены еще три гостиницы с номерным фондом в 600 номеров. Международный аэропорт Франкфурта-на-Майне обладает широким объемом деловой и сопутствующей инфраструктуры, расположенной на территории 125 га. В планах компании Fraport AG также увеличить к 2020 году пассажирооборот до 88 млн человек в год и грузооборот до 3,16 млн тонн в год. Для этих целей предполагается строительство третьего терминала-3 и третьей ВПП. Для этих целей предполагается освоить порядка 350 га прилегающих территорий.

Амстердам обслуживается одним аэропортом — аэропортом Схипхол, расположенным в 17,5 км к юго-западу от города. Это крупнейший аэропорт Нидерландов и четвертый по величине аэропорт Европы. Он был построен в 1916 году. Аэропорт Схипхол состоит из одного терминала, где вся инфраструктура находится под одной крышей. Территория терминала разбита на три зала, все залы связаны переходами. В Схипхолье расположены торговые залы, офисные площади и конференц-зона, что подтверждается высокой долей деловых поездок (65%) и способствует притоку дополнительного дохода.

Кроме внутриаэропортной инфраструктуры, вокруг аэропорта также активно развивается деловая инфраструктура, которая и составляет полноценный аэропорт. Аэропорт включает территорию в радиусе 2,5 км непосредственно от самого аэропорта. Общая площадь города-аэропорта составляет порядка 2 800 га, включая территорию самого аэропорта. В аэропорте расположены Business Garden Hoofddorp (офисно-гостиничный комплекс на территории аэропорта, площадь участка — 6,6 га, общая площадь строений: 60 000 кв. м); Schiphol Center — центр аэрополиса, включающий офисные, торговые-развлекательные площади и отели (площадь участка — 31 га, общая площадь строений 165 000 кв. м); Schiphol Rijk — бизнес-парк (площадь участка — 28 га, общая площадь строений — 202 000 кв. м, планируемое увеличение — на 70 кв. м); Schiphol Logistics Park общей площадью 20 тыс.

кв. м. Также в радиусе 3,2 км от аэропорта расположено 10 гостиниц с общим номерным фондом в 2 882 номера. При пассажирополюе порядка 48 млн человек в год, аэропорт обеспечен гостиничными помещениями значительно лучше вышерассмотренных городов — 60 номеров на 1 млн человек пассажирополюе.

Весьма примечательным является различие в арендной ставке на офисные помещения на территории аэропорта: средняя ставка по городу — \$360 за 1 кв. м в год (данные 2008 года), а средняя ставка на территории аэрополиса — \$370 за 1 кв. м в год. «Подобные показатели являются дополнительными подтверждением наличия спроса на офисные площади в приаэропортной зоне», — полагает госпожа Павловская.

Свои особенности развития имеет международный аэропорт Орли, расположенный на 14 км южнее Парижа на участке площадью 1 530 га. Он служит главным образом для пассажирских перевозок внутри Франции. В настоящее время аэропорт состоит из северного и южного терминалов, которые были открыты в 1954-м и 1961 году соответственно.

На аэропорт Орли наложены ограничения: так, в 1996 году появился административный запрет на дальнейшее расширение Орли. Также аэропорту запрещено перевозить более 30 млн пассажиров в год; в аэропорту запрещены ночные полеты (с 23:30 до 6:00 утра). Прибывающие в этот период рейсы перенаправляются в аэропорт имени Шарля де Голля. Это было сделано в целях ограждения жителей близлежащих населенных пунктов от шума. В настоящее время в состав аэропорта входит 43 тыс. кв. м офисных площадей, зона для обработки грузов площадью 61 га, три гостиницы с общим номерным фондом порядка 900 номеров. Кроме того, на территории аэропорта располагается большое количество предприятий питания, торговли и сервисных услуг. Говоря о ближайшем окружении аэропорта (в радиусе 3 км), прежде всего следует отметить многочисленные жилые районы пригородов аэропорта; складские комплексы пригородного значения; крупный оптовый рынок (площадь 232 га).

Железная дорога таит

больше трудностей

Территории вблизи железнодорожных вокзалов в настоящее время вызывают больше сложностей вплоть до проведения реконструкции или ремонта вокзальных комплексов (ведение Дирекции железнодорожных вокзалов), дефицита земли, мощностей и стесненных условий проведения строительных работ, что в итоге оборачивается значительным увеличением бюджета развития.

Эвелина Павловская в качестве примеров развития инфраструктуры на железнодорожном транспорте приводит японский город Нагоя, где над вокзалом возведен пятидесятиэтажный офисно-гостиничный центр. Также она вспоминает, что в комплексе вокзала Юнион-Стейшн (Сент-Луис, США) включены не только комнаты отдыха, бары, игровые автоматы, но и водные аттракционы.

На специфику развития коммерции у транспортных узлов основное влияние оказывает развитие инфраструктуры вокруг этих объектов. Прежде всего это транспортная составляющая (удобство и доступность подъезда как личным, так и общественным транспортом, парковка, перемещение между объектами). Также влияют особенности территориальной инженерии коммуникации и конкурентные коммерческие условия.

«Государство активно способствует развитию территории вблизи транспортных узлов. Но длительность согласовательных действий (например, в таких крупных структурах как ОАО „РЖД“, „Аэрофлот“), различные бюрократические проволочки в государственных и муниципальных органах власти, затягивают процесс получения различных разрешительных документов, что и удлиняет сроки разработки концепций и может оказать влияние на актуальность проектных разработок», — считает госпожа Павловская.

Привлечение института ГЧП в развитие инфраструктурных проектов может помочь сдвинуть с «мертвой точки» многие инфраструктурные проекты и при выгодных кредитных условиях способствовать их успешной реализации.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



забыли оформить подписку?

(812) 271 36 35

стоимость подписки на газету «Коммерсантъ» с учетом ежедневной доставки издания в офис подписчика в течение одного месяца — от 517 руб./1 экз.*

* — конечная стоимость подписки зависит от выбранного способа доставки через Почту России или СЗА «ПРЕСС-ИНФОРМ». Узнайте подробную информацию у менеджера отдела подписки по телефону или e-mail: office@spb.kommersant.ru