

Ягупова Е.А.

УДК [336.77:332.2] (477)

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация. Ипотечное кредитование в сфере коммерческой недвижимости – относительно новое явление в Украине. И сейчас, на стадии зарождения коммерческой ипотеки, среди игроков украинского рынка недвижимости существуют различные мнения относительно данного продукта, его преимуществ, недостатков, перспектив и т.д. В данной статье я рассмотрю сущность коммерческой ипотеки (бизнес-ипотеки), базовые условия такого кредитования, преимущества и недостатки на украинском рынке, какие ипотечные программы существуют в украинских банках и перспектив ее развития.

Ключевые слова: ипотека, ипотечный рынок, коммерческая ипотека, недвижимость, коммерческий банк.

Анотація. Іпотечне кредитування в сфері комерційної нерухомості - відносно нове явище в Україні. І зараз, на стадії зародження комерційної іпотеки, серед гравців українського ринку нерухомості існують різні думки щодо даного продукту, його переваг, недоліків, перспектив і т.д. В даній статті я розгляну сутність комерційної іпотеки (бізнес - іпотеки), базові умови такого кредитування, переваги і недоліки на українському ринку, які іпотечні програми існують в українських банках та перспектив її розвитку.

Ключові слова: іпотека, іпотечний ринок, комерційна іпотека, нерухомість, комерційний банк.

Summary. Mortgage lending in the sphere of commercial real estate is a relatively new phenomenon in Ukraine. Now, at the inception of commercial mortgages, there are different opinions among players of the Ukrainian real estate market concerning this product, its advantages, disadvantages, prospects, etc. In this article I will discuss the essence of commercial mortgage (business mortgage), basic conditions of the lending, advantages and disadvantages of the Ukrainian market, what kind of mortgage programs exist in Ukrainian banks and its prospects.

Keywords: mortgage, mortgage market, commercial mortgage, real estate, commercial bank.

Введение. Ипотечное кредитование в сфере коммерческой недвижимости – относительно новое явление в Украине. И сейчас, на стадии зарождения коммерческой ипотеки, среди игроков украинского рынка недвижимости существуют различные мнения относительно данного продукта, его преимуществ, недостатков, перспектив и т.д. В данной статье я рассмотрю сущность коммерческой ипотеки (бизнес - ипотеки), базовые условия такого кредитования, преимущества и недостатки на украинском рынке, какие ипотечные программы существуют в украинских банках и перспектив ее развития.

Цель исследования. Цель статьи состоит в изучении возникновения и развития ипотечного рынка коммерческой недвижимости в Украине, ее современное состояние и перспективы развития.

Основные результаты исследования. Коммерческая ипотека – это один из видов целевого среднесрочного или долгосрочного кредитования, когда физическое или юридическое лицо берёт средства у банка (кредитной организации) на покупку нежилой, коммерческой недвижимости под залог приобретаемого имущества. Коммерческая недвижимость – это офисы, торговые площади, склады, производственные помещения - всё это, при желании, можно купить через ипотеку. При этом объект коммерческого назначения может приобретаться как с целью развития собственного бизнеса, так и для сдачи площадей в аренду. На западе этот вид ипотечного кредитования широко практикуется уже несколько десятилетий, а в Украине – только начинает своё развитие. Необходимость в коммерческой ипотеке очень велика среди частных предпринимателей, представителей малого бизнеса, которые вполне платёжеспособны, но не владеют «весомым» объектом для залога, тогда как крупные компании вполне могут позволить себе обычный долгосрочный кредит, представив соответствующее залоговое обеспечение (другую недвижимость, землю, имеющуюся в собственности).

Покупка коммерческой недвижимости по ипотечной схеме, с учётом повышения спроса и стабильного роста цен на этот вид недвижимости, как и на его аренду – очень выгодное решение.

Коммерческая ипотека ещё называется нежилой ипотекой, бизнес - ипотекой, ломбардным кредитом, или, юридически грамотно, ипотечным кредитом под залог нежилой недвижимости, находящейся в собственности. Именно юридическая сторона коммерческой ипотеки и является особенностью этого вида кредитования. Суть коммерческой ипотеки в том, что заёмщик покупает коммерческую недвижимость, привлекая средства банка под определённые проценты, а залогом, обеспечением кредита, выступает сам непосредственный объект ипотеки (здание, помещение, склад, торговый павильон и т.п.). Целью коммерческой ипотеки является также улучшение условий бизнеса (например, покупка офиса или увеличение площадей под офис). Расширение бизнеса предусматривает увеличение торгового оборота за счет приобретения торговых площадей либо покупку недвижимости для сдачи в аренду; ведение нового бизнеса возможно за счет приобретения помещения парикмахерской, автомойки, отеля и т.д.

Во многих странах Западной и Восточной Европы, Северной и Южной Америки, где ипотека является давним инструментом привлечения финансовых ресурсов, широко распространен такой продукт, как ипотека коммерческой недвижимости. В Украине коммерческая ипотека начала свою историю всего несколько лет назад, когда рынок жилой ипотеки стремительно наращивал свои темпы и объёмы. Тогда руководство некоторых банков пришло к выводу, что нужен качественно новый продукт в сфере кредитования коммерческой недвижимости.

Следует отметить, что в украинских банках нередко смешиваются понятия коммерческой ипотеки и коммерческого кредитования (проектного финансирования, инвестиционного кредитования и т.д.). Такая путаница происходит, в частности, из-за того, что суть операции коммерческой ипотеки (кредит на приобретение недвижимости с предоставлением объекта кредитования в залог) нередко лежит в основе программ коммерческого кредитования, уже много лет существующих практически во всех банках Украины. В отличие от коммерческого кредитования, коммерческая ипотека не связана с кредитами, предоставляемыми в девелоперских целях (в целях финансирования реализации проекта). Предметом коммерческой ипотеки выступает недвижимость, которая может аккумулировать доход, а также предусматривает наличие рынка аренды (иными словами, в случае возникновения серьезных проблем с бизнесом заемщика эту недвижимость можно сдать в аренду). Таким образом, заемщикам предоставляется кредит без анализа его бизнеса, оценивая только принадлежащую ему недвижимость.

В основном банки исходят из того, что целевой аудиторией коммерческой ипотеки являются физические лица, которым необходимо помещение для развития малого или среднего бизнеса (здание, помещение, склад, торговый павильон и т.п.).

Коммерческая ипотека дает возможность банкам минимизировать свои риски, ведь помещение, приобретенное в кредит, будет эксплуатироваться и приносить доход. Таким образом, очевидно, из каких средств будут производиться платежи, как вернуть деньги в банк в случае дефолта заемщика, а следовательно, в коммерческой ипотеке нет проблем, типичных для залога жилых помещений, связанных с выселением и последующим размещением граждан, проживающих в отчуждаемой недвижимости.

Сейчас украинский рынок коммерческой ипотеки только начинает развиваться. Сегодня ипотека остается одним из основных активов, в который направляются потоки капитала. Инфраструктуру украинского рынка и качество предложения на нем пока еще трудно сопоставлять с рынками Западной и даже Восточной Европы. Это выражается, в первую очередь, в том, что объектов коммерческой недвижимости высокого класса в Украине пока еще очень мало, и в ближайшие годы, несмотря на большое число анонсируемых проектов, их количество будет недостаточным.

На сегодняшний день, по словам экспертов, программа развития коммерческой ипотеки очень хорошо соотносится с экономическим развитием страны. То есть, чем больше появляется частного капитала и инициативы в развитии бизнеса, тем больше потребность в недвижимости коммерческого назначения, соответственно, возрастает и спрос на подобные кредиты. Количество украинских банков, оказывающих подобные услуги, пока невелико, но, как отмечают ведущие банки, предоставляют эту услугу в том или ином виде. Гораздо сложнее обеспечить приемлемую стоимость кредита, ведь ставка по кредиту – один из главных критериев для клиента в процессе принятия решения. Поэтому основные игроки на рынке коммерческой ипотеки – это банки, имеющие возможность привлекать ресурсы по приемлемой цене. По словам специалистов, сделки в сегменте коммерческой ипотеки во многом схожи со сделками ипотеки жилья. В обоих случаях список разрешительных документов практически одинаков, почти всегда требуется первоначальный взнос, действуют одни и те же процедуры оценки приобретаемого объекта и доходов заемщика и т.д.

Приобретаемая коммерческая недвижимость оценивается банком, прежде всего, с точки зрения доходности и ликвидности. Так, к примеру, получить деньги на покупку офисного здания класса А, уже имеющего сформированный пул арендаторов, нетрудно. С кредитами на покупку недвижимости более низкой категории ситуация не настолько однозначна и варьируется в зависимости от особенностей деятельности банка. Многие банки по продукту «Коммерческая ипотека» разделяют целевую недвижимость на категории. В основу категоризации легли два основных параметра – месторасположение и класс недвижимости. Следует отметить, что при определении категорий стараются учесть особенности украинского рынка и охватить как можно более широкий спектр недвижимости. Но основной логикой продукта остается то, что приобретаемый (закладываемый) объект должен приносить доход достаточный для того, чтобы покрывать платежи по кредиту. Таким образом, если помещение неликвидно, оно вряд ли пройдет соответствующую банковскую процедуру.

Успешный бизнес может функционировать не только в офисе класса А. Развивающаяся компания нуждается в офисе, соответствующем масштабам и концепции бизнеса. Кстати, часто по прошествии некоторого времени компании «вырастают» из своего офиса, каким бы просторным и совершенным он ни казался на момент приобретения. В нашей стране компании растут очень динамично. Не стоит забывать, что чем выше класс недвижимости, тем она дороже.

Украинские банки предлагают такие формы погашения долга, как аннуитет (равные денежные платежи, выплачиваемые через определенные промежутки времени в счет погашения полученного кредита, займа и процентов по нему), с начислением на остаток, гибкий график, досрочное погашение займа без дополнительных комиссий и т.д.

Сейчас в Украине действует немало программ ипотечного кредитования для покупки коммерческой недвижимости, но при этом существуют разногласия, касающиеся наполненности продуктов.

В Украине программы кредитования бизнес-ипотеки развиваются недостаточно качественно и быстро по сравнению с соседними восточноевропейскими странами. Из-за отсутствия необходимого опыта и непонимания сути бизнес-ипотеки происходит разногласие понятий, приводящая к возникновению таких симбиозов продуктов ипотеки и классического кредитования, как, например проектное финансирование, инвестиционные программы, финансирование затрат на строительные-монтажные работы и т.д. Бизнес ипотека – это относительно новая, но весьма перспективная программа. Как показала практика, наибольшая часть сделок по данной программе совершается с субъектами малого и среднего бизнеса торговой отрасли, немногим меньше – с предоставляющими услуги и производителями.

С коммерческой ипотекой сегодня работают многие банки, среди которых Ощадбанк, Укргазбанк, УкрСиббанк, ВТБ Банк, UniCredit Ban, Всеукраинский Банк Развития, Кредобанк, Universal Bank, Банк Кипра и др. Условия по коммерческой ипотеке представлены в таблице 1.

Таблица 1. Рейтинг коммерческих банков Украины с услугой бизнес-ипотеки для МСБ (в гривне)

Срок (в годах)	Минимальный аванс от цены недвижимости	Банк	Реальная ставка, годовых
10	30%	Укрэксимбанк	21,88%
7	БЕЗ АВАНСА	Укргазбанк	19,35%
	25%	ВТБ Банк	21,17%
	30%	Укрэксимбанк	21,87%
		UniCredit Bank TM	21,23%
5	БЕЗ АВАНСА	Укргазбанк	19,51%
	25%	Crédit Agricole	25,39%
		ВТБ Банк	21,25%
	30%	UniCredit Bank TM	21,34%
		Укрэксимбанк	21,86%
		УкрСиббанк	19,41%
3	БЕЗ АВАНСА	Укргазбанк	19,89%
	25%	ВТБ Банк	21,44%
		Crédit Agricole	25,65%
	30%	UniCredit Bank TM	21,59%
		Укрэксимбанк	21,84%
		ОТП Банк	22,59%
		Брокбизнесбанк	26,32%
		УкрСиббанк	19,79%
	50%	Ощадбанк	20,30%
		Дельта Банк	31,12%

Источник: по данным компании "Простобанк Консалтинг"

Заёмщик должен предусмотреть и такие дополнительные расходы в ходе получения коммерческой ипотеки, как:

- обязанность за свой счёт оценить объект коммерческой недвижимости;
- обязанность застраховать как сам объект ипотеки, так и свою жизнь (трудоспособность),
- штрафные санкции банка в случае досрочного погашения ипотеки на недвижимость (часто банк запрещает досрочное погашение в течение 3-6 месяцев со дня получения кредита),
- комиссии банка: единовременные (при оформлении) и ежемесячные (от остатка фактической задолженности), которые у некоторых кредиторов достигают 0,5%-1,5% от суммы.

Таким образом, как новый, востребованный кредитный продукт, коммерческая ипотека имеет явные достоинства и недостатки.

К положительным моментам использования коммерческой ипотеки относятся:

- выгодное вложение средств в коммерческую недвижимость без изъятия основных средств из оборота компании;
- более низкие процентные ставки, чем по нецелевым кредитам для развития малого бизнеса и предпринимательства;
- альтернатива лизинговой сделке, когда получить право собственности на нежилое помещение может и физическое лицо, к тому же покупатель-заёмщик имеет преимущество перед лизингополучателем – недвижимость сразу становится собственностью заёмщика;
- физические лица имеют преимущество перед юридическими, с ними охотнее заключаются сделки, дольше сроки кредитования, ниже процентные ставки;
- в случае невыполнения обязательств, банкротства и т.п. у банка всегда есть возможность продать объект бизнес-ипотеки, так как спрос на коммерческую недвижимость стабильно растёт.

К основным недостаткам этого вида кредитования следует отнести:

- отсутствие чёткой законодательной базы по ипотеке коммерческой недвижимости;
- отсутствие у банков наработанной практики, кредитных схем, определённых лимитов риска т.д.;
- спорные моменты при оформлении в качестве залога земли (например, если речь идёт о покупке целого здания)
- чрезмерно большой объём предоставляемых документов и необходимая полная «прозрачность» доходов юридического лица;
- процедура оценки стоимости, страховая экспертиза, оформление залога, страхование, всё это занимает много времени и подразумевает дополнительные расходы.

Среди основных причин, сдерживающих развитие бизнес-ипотеки для субъектов малого и среднего бизнеса, можно отметить три: большая доля доходов этого бизнеса по-прежнему «в тени» и непрозрачна; юридические риски первичного рынка, а также высокая подверженность малого и среднего бизнеса микро- и макроэкономическим изменениям (ставки налогообложения, регулирование цен, валютные риски и т.д.). На законодательном уровне первичный рынок жилой ипотеки хоть и не урегулирован окончательно, но все-таки имеет механизмы совершения ипотечных сделок и их контроля, в отличие от первичного рынка

коммерческой ипотеки. Поэтому юридические риски при приобретении и при ипотеке нежилого помещения в строящемся здании несравнимо выше (например, риск заключения договоров с несколькими инвесторами – юридическими лицами или отсутствия регистрации и надлежащего учета подобных сделок).

Выводы. Эксперты рынка неоднозначно оценивают будущее украинской ипотеки коммерческой недвижимости. В зависимости от темпов экономического развития складываются разные условия для частной инициативы, что, в свою очередь, определяет спрос на объекты коммерческой недвижимости. Качественное предложение возрастает по мере развития рынка недвижимости. Уже сегодня первый этаж каждой новостройки – это высоколиквидная коммерческая недвижимость. Все это очень хорошо покупается, сдается в аренду либо используется под бизнес. Таким образом, видно, что перспектива такого продукта как коммерческая ипотека очень высока, потребность кредитования этого направления будет всегда. Специалисты также отмечают, что «профиль» клиента, берущего ипотечные кредиты на коммерческую недвижимость, может меняться. Так, если замедлились темпы роста по аренде или квадратному метру, но не упала цена объектов, будут по-прежнему востребованными кредиты на развитие бизнеса. Если недвижимость активно развивается и сдавать в аренду снова выгодно, чтобы получать большой доход, будут покупаться новые объекты. То есть, все зависит от этапа развития рынка, а как известно, рынок недвижимости развивается циклично.

Проблема может возникнуть только тогда, когда замедлятся темпы экономического роста, вследствие чего неминуемо затормозится развитие рынка недвижимости. На рынке жилья также бывают моменты затишья, вызванные экономическими проблемами, спекулятивными заявлениями компаний и т.д.

Иного мнения по поводу перспективности в Украине такого продукта, как коммерческая ипотека, придерживаются международные консультанты. С их точки зрения, коммерческая ипотека в нашей стране практически отсутствует, и даже те банки, в которых есть подобные программы, предлагают не соответствующие рынку условия.

Для стимулирования коммерческой ипотеки банки, теоретически, должны снижать ставки. Если бы они верили в дальнейшее удорожание ценности активов недвижимости, то мотивировали бы покупателей привлекательными условиями коммерческой ипотеки даже в случае негативного соотношения цены покупки объекта и дохода от сдачи в аренду. Заслуживает внимания зарубежная практика фиксированных ставок, что также облегчает покупку помещений для начала бизнеса. Кроме того, за счет приобретения недвижимости клиенты европейских банков могут уменьшать свою налогооблагаемую базу платежами по кредиту.

Таким образом, перспектива коммерческой ипотеки зависит не только от экономического развития страны в целом, и рынка коммерческой недвижимости в частности, но также от желания и возможностей отечественных банков улучшать условия ипотечного кредитования. Возможно, уже в ближайшем будущем, законодательство урегулирует механизм коммерческой ипотеки, и тогда количество сделок по кредитованию под залог нежилой недвижимости будет несоразмерно выше. В итоге коммерческая ипотека поможет активно развиваться среднему и малому бизнесу, частному предпринимательству в нашей стране.

Источники и литература:

1. Егоров А. Е. Проблемы деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики / А. Е. Егоров // Деньги и кредит. – 2008. – №6. – С. 24–30.
2. Кочевых О. Ставки приподнялись и по бизнес - ипотеке: обзор рынка кредитования юрлиц на 5 августа 2013 года // [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.prostobiz.ua>
3. Сугак М. Перспективы коммерческой ипотеки в Украине / М. Сугак // Commercial Property. – 2007. – №6 (46).
4. [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua>