GUIDELINES FOR COMMERCIAL REAL ESTATE LENDING IN THE RUSSIAN FEDERATION

Prepared for

Housing Sector Reform Project II
Project 110-0008
U.S. Agency for International Development, USAID/Moscow
Contract No. EPE-0008-Q-00-5120-00, Task Order No. 1

Prepared by

Andrei Tkachenko

The Urban Institute

THE URBAN INSTITUTE
2100 M Street, NW
Washington, DC 20037
(202) 833-7200
www.urban.org

May 1998
UI Project 06612-001

A

Фонд *"Институт экономики города"*

РУКОВОДСТВО ПО ПОЛИТИКЕ И ПРОЦЕДУРАМ КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

МОСКВА

1998 г.

Фонд «Институт экономики города» –
негосударственная некоммерческая организация, создана с целью анализа и содействия решению социально-экономических проблем развития городских территорий

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ:

Кевин О'Брайен
Стивен Батлер
Ольга Каганова
Елена Клепикова
Андрей Коняев
Гари Лутц
Дон Маккарти
Александр Маковский
Билл Мауини
Роберт Спенсор
Андрей Ткаченко

Общая редакция второго издания -
Андрей Ткаченко

Спонсор - Агентство международного развития США

Предисловие

Настоящее методическое пособие предназначено для сотрудников банков, которые занимаются кредитованием под залог объектов коммерческой недвижимости или рассматривают вопрос о начале такого кредитования. Пособие может представлять интерес для девелоперских структур и строительных фирм, работающих на рынке недвижимости, приносящей доход, и являющихся потенциальными заемщиками по соответствующим типам кредитов. Представители органов местного самоуправления также могут почерпнуть интересную для них информацию относительно процедур банковского кредитования коммерческой недвижимости, если они нацелены на развитие своих рынков и улучшение ситуации с обеспечением городского хозяйства развитой инфраструктурой и необходимыми площадями административных, торговых, производственных, складских помещений, гостиницами, автостоянками и прочими объектами коммерческой недвижимости.

В настоящем Руководстве рассматриваются вопросы оптимизации процесса кредитования коммерческой недвижимости в соответствии со стандартами, позволяющими минимизировать банковские риски, наладить эффективное сотрудничество банков и их клиентов, усовершенствовать процедуры и технологии подготовки кредитной политики, анализа поступающих заявлений на кредиты, технико-экономического анализа проектов строительства и развития объектов коммерческой недвижимости. Эти стандарты, ориентированные на практику кредитования коммерческой недвижимости за рубежом, учитывают специфику условий, в которых приходится работать банкам, застройщикам и строительным организациям на российском рынке.

Руководство "Политика и процедуры кредитования коммерческой недвижимости" является результатом совместной деятельности нескольких российских и американских экспертов. Первоначальный вариант Руководства был подготовлен консультантами фирмы "Барентс Груп" в рамках Проекта по развитию рынка финансирования коммерческой недвижимости в России Агентства международного развития США и издан в 1996 г. Руководство было призвано заложить основы стандартизации политики и процедур, которыми должны руководствоваться банки, проявляющие интерес к финансированию сделок с коммерческой недвижимостью или принимающие объекты коммерческой недвижимости в качестве обеспечения при выдаче различных кредитов.

В течение 1996-1998 годов российский Фонд "Институт экономики города", продолживший реализацию указанного проекта, совместно с консультантами американского Института экономики города дополнил и переработал Руководство, в том числе внеся изменения, продиктованные временем. Ситуация на российском рынке недвижимости меняется достаточно быстро. В

планы Фонда "Институт экономики города" входит отслеживание этой ситуации и внесение дальнейших необходимых изменений в Руководство. Клиентам Фонда, таким образом, будет предоставлена возможность иметь издание, наиболее полно отражающее экономическую и правовую среду функционирования рынка недвижимости.

Помимо приложений, вошедших в настоящее Руководство, Фондом "Институт экономики города" опубликован сборник образцов кредитной документации, рекомендуемой к использованию банками, кредитующими коммерческую недвижимость, или разработать собственную документацию на их основе. Этот сборник является дополнением к настоящему Руководству.

К появлению на свет настоящего Руководства имеют непосредственное отношение сотрудники ряда российских коммерческих банков, с которыми велось сотрудничество в рамках проекта по развитию рынка финансирования коммерческой недвижимости, и которые предоставили информацию и документы, использованные при написании Руководства. Особую благодарность в этой связи необходимо выразить московским Мосбизнесбанку и банку "СБС-Агро", петербургским банкам "Санкт-Петербург" и "Балтийский", Восточно-Сибирскому коммерческому банку из Иркутска.

Мы надеемся, что данное Руководство окажется полезным для кредитных организаций и поможет сделать портфель кредитов под коммерческую недвижимость прибыльным и надежным. Мы приглашаем всех заинтересованных участников рынка недвижимости к сотрудничеству по улучшению этого пособия, а также будем рады предоставить консультации, касающиеся проблем ипотечного кредитования коммерческой недвижимости в Российской Федерации.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 1 **СИСТЕМА КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ** 1

Ключевые вопросы, влияющие на принятие решения о кредитовании 1

1. Предложение и спрос *1*

2. Риски кредитования и их компенсация *3*

3. Местоположение (знайте свой рынок) *4*

4. Рентабельность *4*

5. Отношения с заемщиками *4*

Этапы кредитования коммерческой недвижимости 5

Кредитная политика *5*

Заявка на получение кредита *6*

Контроль качества и оценка рисков (андеррайтинг) *7*

Утверждение кредита *7*

Заключение кредитного соглашения *7*

Выдача кредитных средств *8*

Контроль за погашением кредита *8*

Взимание платежей *9*

Логическая схема рабочего процесса по кредитованию коммерческой недвижимости *9*

Глава 2 **ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ** 11

Почему банку нужна хорошая структурная организация 11

Статус должностей и распределение должностных обязанностей 12

Отдел выдачи кредитов *13*

Операционный отдел *13*

Глава 3 **РАЗРАБОТКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ** 17

Ограничения банковского законодательства 17

Стандарты кредитования в рамках внутренней кредитной политики банка 18

Ограничения объемов кредитования в зависимости от типа недвижимости и вида кредита *18*

Лимиты кредитования одного заемщика *20*

Установление ограничений на инвестиции *20*

Полномочия на утверждение кредитов *21*

Структура и штат подразделений по кредитованию коммерческой недвижимости *22*

Введение рейтинговой системы оценки заемщиков *22*

Мониторинг кредитов *23*

Стандарты кредитования в рамках внешней кредитной политики банка 23

Географические ограничения *24*

Требования к заемщику *24*

Нормативы кредитования и контроля качества *26*

Требования к объекту кредитования *26*

Обеспечение кредита *29*

Другие виды кредитов, связанных с недвижимостью, банковские поручения и аккредитивы *30*

Ценовая политика банка *30*

Глава 4 **ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ** 33

Законодательство о кредитовании под залог коммерческой недвижимости 33

Правовые проблемы, возникающие при кредитовании под залог коммерческой недвижимости ... 38
Регистрация прав на недвижимость ... *38*
Недвижимость, которая может быть предметом ипотеки ... *39*

Глава 5 **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ СБОР ИНФОРМАЦИИ ОТ ЗАЯВИТЕЛЯ НА КРЕДИТ.** 41

Заявление на кредит ... 41
Приложения к заявлению на кредит ... 42
Подпись заемщика ... 44
Оформление заявления и его передача в банк ... 44
Предварительный анализ проекта ... 45
Соответствие политике банка ... 45
Рекомендации участников проекта и поручителей ... 45
Расходы на первоначальный сбор информации ... 46

Глава 6 **АНДЕРРАЙТИНГ - КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА И ОЦЕНКА РИСКОВ** ... 47

Анализ объекта недвижимости ... 47
Местонахождение ... *47*
Строения ... *48*
Оценка ... *48*
Технико-экономическое обоснование проекта и исследование рынка ... *49*
Экономический анализ ... 49
Отношение кредита к стоимости залога ... *50*
Чистый операционный доход ... *50*
Коэффициент обслуживания долга ... *50*
Инвестируемые собственные средства заемщика ... *51*
Требования к маркетингу (предварительная сдача в аренду, предварительная продажа) ... *51*
Анализ заемщика ... 52
Определение финансового состояния заемщика ... *52*
Анализ профессиональной деятельности ... *53*
Определение источников и проверка наличия собственных средств в необходимых объемах ... *53*
Активы ... *53*
Другие объекты недвижимости ... *53*
Третья сторона - поручитель ... *54*
Анализ подрядчика ... 54
Общие замечания ... 54

Глава 7 **УТВЕРЖДЕНИЕ КРЕДИТА** ... 57

Пакет документации по заявке на кредит ... 57
Утверждение кредита на кредитном комитете или путем сбора подписей ... 58
Исключения ... 58
Регистрация и хранение записей ... 58
Проверка ... 59

Глава 8 **ЗАКЛЮЧЕНИЕ КРЕДИТНОГО СОГЛАШЕНИЯ** ... 61

Письмо-обязательство ... 62
Обязательства банка ... 62
Обязанности юриста банка ... 63
Обязанности заемщика ... 63
Участие представителей сторон при заключении кредитной сделки ... 64
Период после заключения кредитной сделки ... 65
О российском ипотечном законодательстве ... 65

Глава 9 **СТАНДАРТЫ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ КРЕДИТАМИ НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ** ... 67

Формирование и ведение дел по новому кредиту ... 67
Отслеживание платежей и мониторинг ... 68

Управление эскроу-счетами и резервами 69
Инспектирование 69

Глава 10 **ПРОЦЕДУРЫ ВЫДАЧИ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ 71**

Собственный капитал заемщика 71
Запрос на выдачу кредитных средств 71
Обследование, проводимое инженером 72
Проблемы, связанные с правами на недвижимость 72
Хранение материалов 73
Перевод средств 73
Удержания в резервный фонд 74

Глава 11 **СТРАХОВАНИЕ 75**

Страхование имущества 75
Страхование обязательств заемщика 76
Страхование обязательств подрядчиков 76
Другие виды страхования 76
Страхование прав 77
Страхование портфеля 77
Истечение срока действия страховки 77

Глава 12 **ПОГАШЕНИЕ СУММЫ ОСНОВНОГО ДОЛГА ПО КРЕДИТУ И ВЫПЛАТА ПРОЦЕНТОВ 79**

Выплаты по процентам 79
Расчеты процентов 80
Штрафные проценты 80
Погашение основного долга при обычных кредитах 80
Выплаты основной суммы при строительных кредитах 81
Окончательное погашение кредита 82

Глава 13 **ПОРЯДОК ВЗИМАНИЯ ПЛАТЕЖЕЙ. УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ 83**

Значение функции взимания платежей 83
Функции и методы работы подразделения по взиманию платежей 83
Предотвращение невыполнения обязательств 84
Причины непогашения кредитов в срок 84
Причины, связанные с деятельностью банка 85
Причины, связанные с деятельностью заемщика 85
Меры профилактики неплатежей и предотвращения убытков при кредитовании 86
Осмотрительность при кредитовании 86
Анализ заемщика и его перспектив 86
Анализ структуры кредита 87
Переговоры с потенциальным заемщиком 87
Составление документации по кредиту 87
Мониторинг кредита 88
Взимание дополнительных платежей 88
Определение целей 88
Идентификация проблем 89
Предупредительные сигналы 89
Профилактика 90
Процедуры по взиманию просроченных платежей 91
Письма-уведомления о просрочке платежей 91
Особые посещения заемщиков, допустивших задержку платежей 92
Особые действия по отношению к злостным неплательщикам 93
Обновление документации 93
Координация и мониторинг 94
Отчетность 94
Реструктурирование кредита 94
Предварительное соглашение 95

Ведение переговоров и реструктурирование кредита ... *95*
Внесение поправок в кредитные документы ... 95
Изменение условий и структуры предоставления кредита ... 95
Привлечение дополнительного залога ... 96
Проведение аудита ... *96*
ЛИШЕНИЕ ЗАЕМЩИКА ПРАВ НА ЗАЛОЖЕННУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ... 96
Реструктурирование кредита взамен изъятия заложенного имущества ... *97*
Фактор заемщика ... 97
Экономическая целесообразность ... 97
Предварительная подготовка к процедуре изъятия заложенного имущества ... *98*
Принятие заемщиком условий передачи прав собственности ... *98*

Глава 14 **ТРЕБОВАНИЯ К ОТЧЕТНОСТИ ... 99**

ЗАЯВКИ НА ПОЛУЧЕНИЕ НОВЫХ КРЕДИТОВ ... 99
УТВЕРЖДЕННЫЕ КРЕДИТЫ ... 99
КРАТКИЙ ОТЧЕТ О СОСТОЯНИИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ... 100
ОТЧЕТ О ЗАДОЛЖЕННОСТЯХ ... 100
ПЕРЕЧЕНЬ КРЕДИТОВ, ТРЕБУЮЩИХ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ ... 100
ДРУГИЕ ВИДЫ ОТЧЕТНОСТИ ... 100

Приложение 1 **НЕРЕШЕННЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ, ЗАТРАГИВАЮЩИЕ КРЕДИТОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ... 103**

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ ... 106
Правовые последствия обращения взыскания ... *106*
Правовые последствия законных соглашений об удовлетворении требований ... *107*
Потенциальные источники задержки процедуры обращения взыскания ... *108*
Обязательность судебного порядка обращения взыскания ... 109
Вмешательство суда ... 110
Апелляция ... *112*
Заинтересованные стороны ... *114*
Действия в период до получения решения суда об обращении взыскания ... *115*
Приоритеты ... *116*
Изъятие / конфискация ... *119*
Роль залогодержателя при аукционной продаже ... *120*
Правило одного покупателя ... *122*
Решения суда о выплате полной суммы долга ... *122*
Права залогодержателей по последующим ипотекам ... *124*
Досрочное выполнение обязательств ... *126*
Срок оплаты покупной цены аукциона ... *126*
Распределение вырученных средств ... *126*
Ведение записей ... *127*
Понятие и применение закладной ... *127*
ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ МЕСТНОГО УРОВНЯ ... 129
Приватизация ... *129*
Ипотека, обеспеченная правами кредитора ... *131*
Ипотека земельных участков ... *132*
РЕГИСТРАЦИЯ ИПОТЕКИ ... 133
Закон о регистрации ... *133*
Вопросы регистрации ... *135*
Незарегистрированные права и приоритетность прав ... 135
Иски против зарегистрированных титулов прав собственности ... 137
История титула права собственности ... 138
Деятельность местных администраций ... *139*
КРАТКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ... 140

Приложение 2 **П Р И К А З ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ О ВВЕДЕНИИ В ДЕЙСТВИЕ НОВОЙ РЕДАКЦИИ ИНСТРУКЦИИ БАНКА РОССИИ № 1 "О ПОРЯДКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ" .. 149**

Приложение 3 **РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ПЕРЕД ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ КРЕДИТОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВО** 177

ВВЕДЕНИЕ 179
НЕКОТОРЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И МАРКЕТИНГОВОМУ АНАЛИЗУ 181
Анализ территории данного рынка *181*
Анализ спроса *182*
Спрос на жилье 182
Спрос на конторские помещения 183
Анализ предложения *184*
Предложение на рынке жилья 184
Предложение на рынке конторских помещений 186
Анализ емкости рынка *186*
Маркетинг *188*
ПРИМЕРЫ АНАЛИЗА РЫНКА ПЕРЕД ВЫДАЧЕЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КРЕДИТА 189
Пример первый *190*
Общее описание ситуации 190
Краткое описание проекта, нуждающегося в строительном кредите 190
Выдержки из заключения Отдела инвестиций Банка на материалы, представленные застройщиком при подаче заявления на кредит 192
Результаты анализа рынка, проведенного Банком 192
Анализ территории рынка 192
Анализ спроса 193
Спрос на жилье 193
Спрос на торговые и офисные помещения 195
Анализ предложения 195
Предложение на рынке жилья 195
Предложение коммерческой недвижимости 198
Анализ емкости рынка 198
Прогноз темпов реализации (абсорбции) жилья 198
Прогноз темпов реализации площадей под коммерческое использование 199
Заключение по емкости рынка 200
Заключение и рекомендации для Совета Директоров Банка по данному заявлению на кредит 200
Вариант 1 200
Вариант 2 201
Пример второй *203*
Общее описание ситуации 203
Краткое описание проекта, предложенного Банку 203
Заключение Отдела инвестиций Банка 203
Результаты анализа рынка, проведенного Банком 204
Анализ территории рынка и возможного спроса 204
Анализ предложения 204
Анализ емкости городского рынка коммерческой недвижимости 205
Рекомендации для Совета Директоров Банка 206
ПРИЛОЖЕНИЯ 207
Список основных вопросов, которые должны быть затронуты в современных технико-экономических обоснованиях строительных проектов *207*
Юридические аспекты 207
Физические и экологические характеристики 207
Архитектурно-планировочные характеристики 208
Финансово-экономические характеристики 208
Одна из американских классификаций жилой, торговой, конторской и гостиничной недвижимости *209*

Приложение 4 **ПОДГОТОВКА И СОДЕРЖАНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ** 213

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ КРЕДИТОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ 215

Кредитное интервью с заявителем 216
Для чего нужна личная встреча *216*
Информация о проекте *216*
Информация о Заемщике *217*
Результаты проведения интервью с заемщиком *218*
Сбор и оформление документации по заявлению на кредит 219
Информация о заемщике *219*
Заемщик / Застройщик 219
Независимый генеральный подрядчик 219
Проектная документация *220*
Общие данные 220
Земельный участок 220
Специфика проектов торговых центров 221
Специфика проектов складских и промышленных зданий 221
Строительная документация 221
Информация о маркетинге проекта и оценка *222*
Будущее финансирование проекта *222*
Структура заявления на строительный кредит 223

Приложение 5 **ИНФОРМАЦИОННАЯ ОБРАБОТКА ДАННЫХ О ЗАПРАШИВАЕМОМ КРЕДИТЕ 229**

ИНФОРМАЦИОННАЯ СПРАВКА О ЗАПРАШИВАЕМОМ КРЕДИТЕ 231
ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ 233

Приложение 6 **ТИПОВЫЕ УСЛОВИЯ ПИСЬМА - ОБЯЗАТЕЛЬСТВА 235**

Приложение 7 **УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТАМИ - ОБРАЗЦЫ РЕКОМЕНДУЕМЫХ ДОКУМЕНТОВ 241**

Запрос на выдачу кредитных средств 243
Разрешение на предварительную закупку стройматериалов 249
Разрешение на внесение изменений в смету 250
Рекомендации к запросу на выдачу кредитных средств 251

Приложение 8 **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 253**

Управление рисками до выдачи кредитов 255
Финансовый риск *255*
Риск деловой активности (бизнес - риск) *256*
Рыночный риск *257*
Кредитный риск *258*
Риск покупательной способности *259*
Строительные риски *259*
Источники рисков: 260
Типы рисков: 260
Физические риски: 261
Экономические риски: 261
Защитные меры: 261
Примеры других рисков *261*
Иные способы ограничения рисков *262*
Матрица по рискам и ценообразованию *262*
Управление рисками после выдачи кредита 264
Инспектирование недвижимости *264*
Финансовые отчеты *264*
Система присвоения рейтинга кредитам *265*

Глава 1

СИСТЕМА КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О КРЕДИТОВАНИИ

Уже на первых этапах ипотечного кредитования коммерческой недвижимости, начиная с выработки соответствующей кредитной политики, перед банками возникают проблемы, связанные с определением принципов такого кредитования. Некоторые ключевые моменты, влияющие на особенности банковской кредитной политики, должны в этой связи быть изучены и проанализированы банком еще до рассмотрения каких-либо конкретных заявлений на кредит. Это не только позволит банку лучше ориентироваться на новом для него рынке коммерческой недвижимости, но и позволит в дальнейшем более адекватно реагировать на поступающие кредитные заявки.

Однако, ситуация в такой специфической области, как рынок коммерческой недвижимости, меняется достаточно часто, и причем не всегда предсказуемым образом. Оживление на рынках вполне может смениться спадом, могут измениться процентные ставки по кредитам и уровень доходности по ценным бумагам, спрос на недвижимость может сократиться, а предложение, наоборот - возрасти. Это потребует внесения некоторых корректив в программу кредитования, а возможно и в саму кредитную политику. Поэтому к рассмотрению основополагающих факторов, характеризующих рыночную конъюнктуру на макро- и микроуровне, следует возвращаться также каждый раз, когда в банк поступает обращение за кредитом и от банка требуется соответствующее решение.

Ниже, в самом сжатом виде, рассматриваются те пять обстоятельств, характеризующих состояние рынка коммерческой недвижимости, на которые банку при выработке общей политики и принятии частных решений относительно кредитования недвижимости, приносящей доход, следует обращать внимание в первую очередь.

1. Предложение и спрос

Соотношение спроса и предложения имеет определяющее значение при принятии банком решения о начале работы на рынке коммерческой недвижимости. Если текущий и прогнозируемый уровень предложения объектов явно выше уровня спроса, вряд ли банку удастся найти такую рыночную нишу, которую он смог бы прочно занять. Более

благоразумным будет подождать хотя бы некоторого улучшения конъюнктуры.

Другое дело, что сегодня в России вообще очень мало рынков, состояние которых благоприятствовало бы вступлению на них банков в качестве кредиторов. Однако проблема здесь часто заключается не в плохой конъюнктуре, а в неготовности заемщиков, а иногда и самих банкиров, выполнять все требования к процедурам подготовки и рассмотрения заявлений на кредит, которые необходимы для минимизации соответствующих рисков. У банка же имеются все возможности наладить эффективное взаимодействие своих подразделений, ответственных за кредитование недвижимости, и в то же время постараться помочь повысить профессиональный уровень потенциальным клиентам, которые впоследствии могли бы приносить банку доход.

Проблема соотношения спроса и предложения должна рассматриваться и в связи с конкретными заявлениями на кредит. Банку следует выяснить, сохранится ли достаточно высокий спрос на обеспечение по тому или иному виду коммерческого кредита в течение всего срока его погашения? Реальный пример – кредитование административного здания в центре Москвы. Сохранится ли постоянный спрос на офисные помещения в центре города в течение пяти лет, следующих после предоставления кредита под залог такого здания? Тщательное исследование рынка должно показать долгосрочную динамику уровня спроса на такую недвижимость.

Другой вопрос заключается в том, не произойдет ли перенасыщения рынка данным видом коммерческой недвижимости в какой-либо момент до наступления срока погашения предоставленной ссуды? Если взять пример, приведенный выше, то что, если исследование рынка покажет, что он полностью будет насыщен уже через два года? Может ли в таком случае банк предоставлять ссуду на пять лет или лучше предоставить ее на два года, предусмотрев возможность продления на дополнительные три года, если к тому времени не произойдет насыщения рынка.

Банку следует стремиться к получению максимально четких ответов на эти два вопроса на основе данных технико-экономического обоснования проекта, которое должно быть включено в пакет документов заемщика при его обращении за ссудой. Это может показаться прописной истиной, но знание целевого рынка чрезвычайно важно для кредитора. Рассмотрим следующий пример.

> Кредитор А принимает решение выдать ипотечный кредит застройщику на строительство многоэтажного административного здания в престижном районе. Материалы анализа рынка свидетельствуют о большом спросе на подобные объекты. Строительство здания завершено уже на 50%, когда кредитор А узнает, что началось строительство еще более современного здания, прокредитованное банком Б. Если кредитору А вместе со своим

застройщиком не удалось заранее сдать в аренду площади в строящемся здании, им придется вступить в конкурентную борьбу с другим проектом за привлечение арендаторов. Если для успеха в конкурентной борьбе им придется снизить арендную плату или пойти на какие-либо другие уступки, то может оказаться, что застройщику не удастся достичь желаемых показателей, и здание окажется экономически не столь выгодным, как это планировалось в начале строительства. В случае же, если реализация аналогичного проекта будет инициирована еще одним банком В, и он вслед за кредитором Б выдаст ссуду на строительство здания, которое даже лучше, чем у кредитора Б, то тогда у банка А будет здание, наименее привлекательное из трех строящихся. Иными словами, предложение может превысить спрос и привести к провалу осуществляемого проекта.

Эта ситуация не будет чревата отрицательными последствиями лишь в случае, если банки Б и В до начала строительства проведут тщательный маркетинговый анализ, который подтвердит наличие спроса, достаточного для сдачи в аренду площадей во всех трех зданиях. При этом банку А, у которого может не быть возможности заранее узнать о планах его конкурентов кредитовать строительство новых административных зданий, остается, к сожалению, только надеяться на то, что такой анализ рынка банками Б и В был проведен, и что его результаты были удовлетворительными. Единственным решением для банка А в таком положении будет занять выжидательную позицию, но одновременно оставаться готовым к быстрым действиям по кредиту для сведения к минимуму потерь, возможных при неблагоприятной конъюнктуре на рынке.

2. *Риски кредитования и их компенсация*

В любом случае при рассмотрении каждого очередного заявления на кредит банк должен полностью убедиться в том, что уровень рисков, которым он себя подвергнет при утверждении кредита, соответствует оговоренным в кредитной политике критериям. Банкам не рекомендуется браться за кредитование проектов с повышенным уровнем рисков, к чему он может быть не готов как с точки зрения профессиональной подготовки персонала, так и по финансовым соображениям. Способ вознаграждения банка за взятие на себя соответствующих рисков решается каждым банком индивидуально, в зависимости от политики кредитования и договоренностей с клиентом (дополнительная маржа процентной ставки по кредиту, специальные сборы или иное), но сам по себе факт наличия рисков кредитования в том или ином виде обязательно должен быть оплачен заемщиком в соответствии с величиной этих рисков

3. Местоположение (знайте свой рынок)

В США говорят, что тремя самыми важными вещами, которые надо знать о недвижимости, являются местоположение, местоположение и местоположение. Поскольку недвижимость очень трудно перемещать на другое место, то необходимо изначально определить, будет ли местоположение объекта оставаться выгодным по крайней мере в течение всего кредитного периода. Отрицательный ответ на данный вопрос будет означать, что, выдав ссуду под залог такой недвижимости, банк в конечном итоге может понести убытки.

Опыт показывает, что если район приходит в упадок и становится менее привлекательным для жителей и арендаторов, то это ведет к снижению стоимости недвижимости, и кредит, выданный под ее обеспечение, может быть не возвращен. Одним из лучших способов исследования рынка представляется анализ всех имеющихся данных по тенденциям развития конкретного рынка или района. Нужно использовать все возможные источники информации, прямо или косвенно характеризующие район, в котором объект недвижимости расположен. Иногда, например, полезными могут оказаться даже криминальные сводки. Вполне вероятно, что при высоком уровне преступности такой район будет приходить в упадок, в чем потенциальному кредитору еще до предоставления ссуды необходимо четко разобраться.

4. Рентабельность

Одно из основополагающих правил банковского кредитования заключается в том, что все выдаваемые кредиты должны быть прибыльными для банка. Исключение могут составлять случаи, когда банк руководствуется иными соображениями, чем рентабельность, в частности общественным благом, долгосрочными целями стратегического партнерства и т.п. Поэтому, как правило, банку необходимо иметь полную уверенность в возвратности и прибыльности выдаваемых кредитов. В то же время, банку следует помнить о том, что с развитием конкуренции на рынке кредитования заемщики будут стремиться к поиску такого банка, условия кредитования которого наиболее для них выгодны. Если банк не хочет рисковать потерей клиентов, все определяемые им условия по кредитам должны более или менее соответствовать условиям других банков или отличаться от них в лучшую сторону.

5. Отношения с заемщиками

Исторически банковское дело строилось на отношениях между заемщиком и банкиром. Хорошие отношения выгодны обеим сторонам и

очень важны для успешного кредитования на долгосрочной основе в будущем.

Безусловно, помимо перечисленных выше, есть много других важных обстоятельств, изучение которых помогает банкам под достаточно широким углом зрения рассматривать вопросы предоставления различных видов кредитов в сфере эксплуатации и строительства коммерческой недвижимости.

Этапы кредитования коммерческой недвижимости

В настоящем разделе приводится краткое описание этапов деятельности коммерческого банка, связанной с кредитованием коммерческой недвижимости. Совокупность этих последовательных шагов и будет представлять собой систему ее кредитования. Подобная схема организации деятельности в целом соответствует моделям, широко распространенным в зарубежных банках, в частности, в банках США. Будучи детально отработанной на практике и хорошо себя зарекомендовавшей, она может быть использована, или по крайней мере принята к сведению, каждым российским банком, только приступающим к кредитованию коммерческой недвижимости или развивающим данный вид своей деятельности. Задачей специалистов каждого банка при этом является определение собственных потребностей и последующее решение о принятии такой системы кредитования в целом или частично. Не исключены, а, напротив, очень вероятны, случаи, когда предлагаемые здесь методики будут соответствовать уже принятым банком принципам кредитования. В этом случае задачи банка по оптимизации своей деятельности существенно упрощаются.

В последующих главах настоящего пособия этапы кредитования, перечисленные ниже, будут описаны и проанализированы более подробно.

Кредитная политика

Допустим, что банк предполагает значительное увеличение объема кредитования коммерческой недвижимости. Наличие последовательной кредитной политики, охватывающей все стадии деятельности, позволит эффективно осуществлять все необходимые мероприятия и принимать обоснованные решения, экономя при этом время и усилия сотрудников банка. Так, если в заявке на предоставление кредита будет указана сумма, превышающая максимально допустимую кредитной политикой банка для данного типа недвижимости (например, для выкупа земельного участка под гаражное строительство), это даст кредитному инспектору полные основания приостановить дальнейшее рассмотрение данного заявления

Заявителю в таком случае уже на ранней стадии изучения кредитного дела будет предложено изменить условия (размер) запрашиваемой ссуды.

Заявка на получение кредита

Техническая процедура подачи и обработки заявлений на кредит может быть организована по-разному. Во-первых, банк может отдавать предпочтение заранее отпечатанным бланкам заявки на получение кредита. Клиент, получая такой бланк, вынужден предоставлять всю информацию в необходимом объеме и виде, что, помимо прочего, облегчает выполнение своих задач сотрудникам по контролю качества (андеррайтингу) и специалистам кредитного подразделения банка. Бланк на получение кредита может заполняться и предъявляться банку самим клиентом или, что предпочтительно, может составляться кредитным инспектором и клиентом во время совместных бесед - интервью (см. Главу 5).

Вместо бланка заявки на получение кредита в банке может использоваться проверочная ведомость, где указывается перечень необходимых банку сведений и документов, которые должны быть переданы банку для изучения. В любом случае кредитный инспектор должен быть в состоянии определить полноту сведений в заявке на кредит и принять решение о направлении документов для дальнейшей обработки. Как показывает опыт, именно на стадии оформления заявки, когда клиент понимает, что его заявка может не быть направлена для дальнейшей обработки, наиболее реально получить исчерпывающую и точную информацию. После утверждения кредита и начала фактического произведения выплат по нему клиент уже будет занят другими проблемами и проявит меньше заинтересованности в передаче необходимой банку информации.

Следует предпринять другие важные шаги на стадии подачи заявки на кредит:

- **Проверка кредитоспособности заемщика.** Необходимо проверить сведения о выполнении заемщиком банковских, торговых, кредитных и прочих обязательств для выяснения степени надежности деловых и кредитных обязательств заемщика в прошлом.

- **Анализ проекта.** Следует провести предварительный технико-экономический и финансовый анализ проекта для определения его рентабельности и соответствия банковской политике.

- **Независимый подрядчик.** Если в проекте участвует независимый подрядчик, следует проверить сведения о его опыте работы и репутации и изучить договор подряда на строительство.

Контроль качества и оценка рисков (андеррайтинг)

Контроль качества и оценка рисков являются одной из самых важных стадий в процессе кредитования. Отсутствие четких нормативов и процедур андеррайтинга может привести к неверным решениям относительно предоставления кредита и нежелательным для банка последствиям. Согласно кредитной политике в банке должны быть установлены приемлемые уровни контрольных коэффициентов, применяемых при андеррайтинге (например, максимальное соотношение размера кредита и стоимости залога, минимальный коэффициент обслуживания долга) и прочие критерии, которые руководство банка считает необходимым установить. Специалист банка по контролю качества и оценке рисков должен провести анализ деятельности заемщика, поручителей, подрядчиков и субподрядчиков, изучить проект, рынок, проанализировать уже имеющиеся результаты оценки или произвести новую оценку. Исключения из кредитной политики допускаются только тогда, когда они в письменном виде утверждаются на соответствующем уровне руководства банка (см Главу 6).

Утверждение кредита

В политике банка по кредитованию коммерческой недвижимости должны быть четко определены полномочия сотрудников банка, кредитного комитета и Совета директоров по утверждению кредитов. Любые действия, связанные с процедурой утверждения кредитов, должны строго соответствовать изложенным в ней положениям. Информация о кредитах более крупного размера обычно в соответствии с кредитной политикой докладывается руководству или Совету директоров. По таким крупным кредитам, когда решения принимаются на высоком уровне, составляется подробный отчет, а специально назначенный старший кредитный инспектор лично подписывает протоколы заседаний, где принимаются соответствующие решения. Соблюдение такой процедуры обеспечивает исполнение директив кредитной политики, а также надлежащее документальное оформление и обоснование возможных отклонений от нее.

Заключение кредитного соглашения

Процедура заключения кредитного соглашения включает следующие мероприятия:

- Согласование окончательных условий кредитного договора и других документов.
- Подписание соответствующими сторонами правовых документов, составленных в соответствии с решениями руководства банка.

- Выдача заключений юристами, представляющими банк и заемщика, по важным правовым вопросам.

- Регистрация (нотариальное заверение) ключевых документов, включая закладные (договоры об ипотеке).

- Уплата сборов по кредиту и регистрация кредитной информации в документах банка для формирования основы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, в том числе для последующего выставления счетов по выплате процентов и погашению суммы основной задолженности по кредиту.

Вполне очевидно, что нечеткое исполнение перечисленных выше мероприятий может привести к убыткам. Руководство банка должно периодически анализировать существующую практику заключения кредитных соглашений и в случае необходимости корректировать ее.(см. Главу 8).

Выдача кредитных средств

Способ фактического предоставления кредитных средств обычно определяется в кредитном договоре и других документах, подписываемых при заключении соглашения банка с заемщиком. Выдача кредита, обеспеченного существующей недвижимостью, обычно осуществляется единовременно. Кредитование строительства или реконструкции, вероятнее всего, потребует периодических перечислений по согласованному обеими сторонами графику. Во избежание ошибок и возможных потерь требуется обратить особое внимание на детали. Этот вопрос подробно рассмотрен в Главе 10.

Контроль за погашением кредита

В кредитной политике банка должно быть особо подчеркнуто значение контроля за погашением кредита, т.е. мониторинга. От заемщика в течение всего кредитного периода может требоваться периодическое предоставление финансовых отчетов, отчетов о прибылях и убытках по объекту недвижимости, являющемуся залогом, а также информации по арендной плате и продажам. Сотрудники отдела кредитования должны анализировать эту информацию, проводить физическое обследование заложенных объектов недвижимости и получать точную информацию об их стоимости. Если кредит под залог недвижимости невелик, достаточно проводить физическое обследование недвижимости и анализировать порядок погашения. Сотрудники кредитного управления также должны осуществлять контроль за своевременной уплатой налогов, страховых взносов, лицензионных и прочих необходимых сборов, а также проверять статус прав залогодателя в отношении заложенной недвижимости. (см. Главы 10, 11 и 12).

Взимание платежей

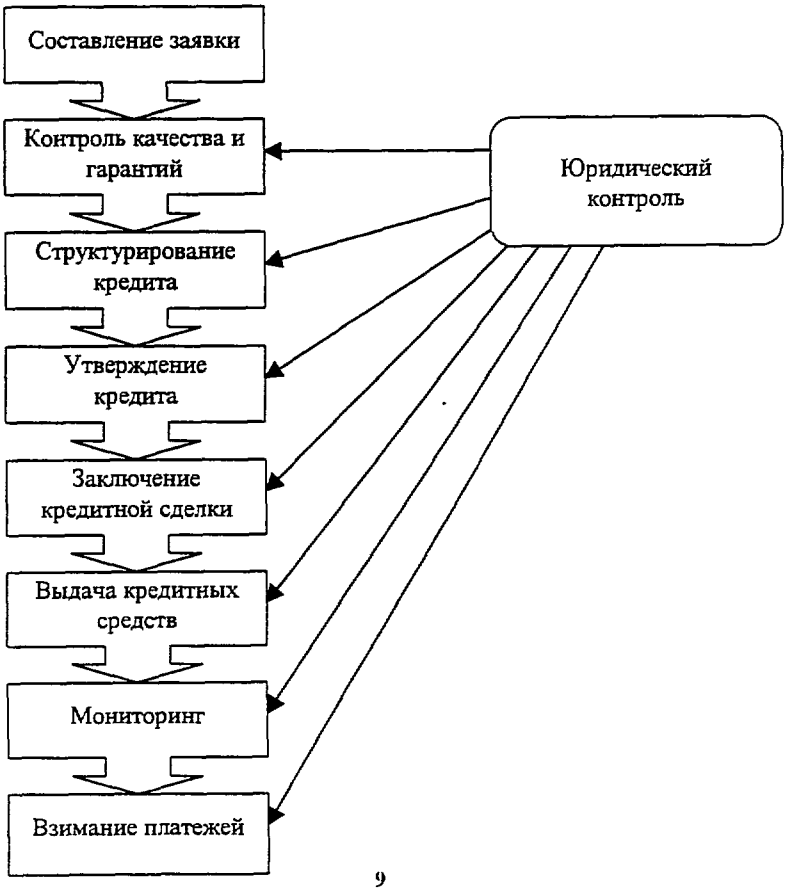
Данная функция заключается в периодическом выставлении счетов на уплату процентов и погашение суммы основной задолженности по кредиту, проводку записей в главной бухгалтерской книге и сверку документации, составляемой другими отделами. Процедурам взимания платежей следует уделять особое внимание, так как просрочка платежей может быстро перерасти в проблемный кредит. Более подробно вопросы управления проблемными кредитами рассматриваются в Главе 13.

Логическая схема рабочего процесса по кредитованию коммерческой недвижимости

Таким образом, примерную схему организации деятельности банка по ипотечному кредитованию коммерческой недвижимости, описанную выше, можно наглядно изобразить в следующем упрощенном виде:

Рисунок 1

Основные этапы кредитования коммерческой недвижимости



Глава 2

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПОЧЕМУ БАНКУ НУЖНА ХОРОШАЯ СТРУКТУРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

В банке, где предполагается осуществлять ипотечное кредитование коммерческой недвижимости в незначительных объемах, возможно, нет необходимости разрабатывать специальную политику и отдельно организовывать рабочий процесс по кредитованию недвижимости. Однако, по мере развития в Российской Федерации ипотечного кредитования, у банков может возникнуть необходимость пересмотреть свою кредитную политику и организацию деятельности для достижения следующих целей:

- предоставление в распоряжение своих специалистов по андеррайтингу и клиентов ясной и последовательной кредитной политики, а также описания практических методов, позволяющих сделать достижение поставленных целей более реальным;
- организовать эффективную схему работы, обеспечивающую рассмотрение заявки клиента в разумные сроки;
- установить приемлемые нормативы качества кредитуемых проектов, что необходимо для стабилизации кредитного портфеля и уменьшения количества проблемных кредитов.

Кредитование коммерческой недвижимости может стать прибыльной и относительно надежной кредитной деятельностью, если политика и организация банка учитывают возможное увеличение объемов кредитования. Банк, собирающийся осуществлять кредитование в более широких масштабах и не имеющий при этом хорошо продуманной кредитной политики и организационной структуры, все равно будет вынужден заняться разработкой этих положений, но к тому времени, скорее всего, понесет убытки от выданных кредитов.

Ответственным работникам каждого банка нужно определить, в каком объеме компоненты предлагаемой схемы следует использовать в собственной деятельности. Кроме того, необходимо решить, следует ли создавать отдельные подразделения для кредитования жилой и коммерческой недвижимости. Критерии проверки качества и гарантий при кредитовании этих двух видов недвижимости значительно различаются, однако операционные функции, такие как заключение

Previous Page Blank

кредитной сделки и выдача кредитных траншей, мониторинг и взимание платежей аналогичны и могут быть объединены. В каждом конкретном случае это будет диктоваться собственными потребностями, общей политикой и размерами банка.

Управление банка по ипотечному кредитованию коммерческой недвижимости должно быть централизованным и может находиться в основном офисе банка или функционировать как отдельное подразделение во всех филиалах, где будет осуществляться кредитование недвижимости. В некоторых банках жилищное ипотечное кредитование отдельных граждан и выдача кредитов под коммерческую недвижимость также могут сочетаться, хотя связанные с этим процедуры и уровень сложности в значительной мере отличаются друг от друга. Более того, кредитование строительства, также являющееся кредитованием коммерческой недвижимости, требует дополнительных мер как на стадии андеррайтинга, так и на операционной стадии. Руководство банка, только начинающего кредитовать коммерческую недвижимость, может счесть целесообразным поручить выполнение нескольких функций имеющемуся штату сотрудников, а затем уже, по мере улучшения ситуации на рынке и увеличения объемов кредитования, привлекать дополнительных специалистов.

Статус должностей и распределение должностных обязанностей

В организационной структуре и должностных обязанностях, приведенных в качестве примера ниже, все управление по кредитованию коммерческой недвижимости разделено на два основных отдела - на отдел кредитования и операционный отдел. В каждом отделе имеются свои подразделения, в состав которых входят сотрудники, имеющие квалификацию и опыт в соответствии с задачами, поставленными перед подразделением, и которые определяются объемом работ. Как упоминалось выше, эти функции могут быть объединены с кредитованием жилья и операционными функциями. Функции по юридическому обеспечению и оценке могут быть возложены на само управление или переданы конкретному юристу или оценщику из юридического отдела или отдела банка по оценке. Если кредитный портфель банка и объем предоставляемых кредитов оправдывают дополнительные расходы, рекомендуется передать функции по юридическому обеспечению и оценке в управление по кредитованию коммерческой недвижимости, при этом руководством банка к должностным обязанностям и функциям, приведенным в перечне ниже, должны быть добавлены соответствующие позиции.

Отдел выдачи кредитов

Перечисленные ниже должностные обязанности могут возлагаться на одного специалиста, особенно в тех банках, где сделки по операциям с коммерческой недвижимостью носят ограниченный масштаб, или быть разделены между несколькими сотрудниками.

Должность	Должностные обязанности
Кредитный инспектор	Кредитный инспектор связывается с новыми и постоянными клиентами банка с целью расширения круга предоставляемых банком услуг. Кредитный инспектор осуществляет всю переписку с клиентами. Получает и просматривает заявки на получение кредита. Работает с клиентом с целью получения всей информации, необходимой банку для своевременного принятия решения по кредиту.
Специалист по контролю качества, проверке заемщика, поручителей и анализу проекта (андеррайтер)	Андеррайтер анализирует заемщиков, поручителей, проекты, фирмы и т.д. Поддерживает контакты с оценщиками, инженерами, юристами и др. Специалист по контролю качества составляет письменный отчет о проведенном анализе заявки на получение кредита и представляет свои рекомендации руководству или кредитному комитету.
Инспектор по сбору задолженностей и урегулированию проблемных кредитов	Проверяет своевременность платежей и сообщает о возможных просрочках руководству кредитного управления. Совместно с кредитным инспектором, сотрудниками филиалов и другими специалистами координирует осуществление мероприятий по погашению проблемных кредитов. Несет ответственность за выполнение инструкций по порядку сбора задолженностей. Взаимодействует с руководством, юристами и другими должностными лицами по вопросам пересмотра схем погашения кредитов, в случаях возникновения серьезных проблем с неплатежами, обращения в суд по вопросу обращения взыскания на заложенную недвижимость.

Операционный отдел

Должностные обязанности сотрудников операционного отдела также могут объединяться и возлагаться на одного специалиста, в зависимости от объема сделок, связанных с кредитованием коммерческой

недвижимости. В приведенном примере функции по юридическому обеспечению и оценке выполняются специалистами других отделов. Банки, имеющие крупные портфели кредитов под коммерческую недвижимость и соответствующие доходы, могут иметь в этом отделе по крайней мере одного юриста и одного оценщика.

Должность	Должностные обязанности
Кредитный администратор	Кредитный администратор осуществляет постоянный контроль за кредитами, несет ответственность за периодические кредитные выплаты в соответствии с поступающими от заемщика запросами по строительным кредитам. Для этого администратор проводит предварительные консультации с кредитным инспектором, инженером, юристом и другими специалистами. Анализирует и ведет кредитную документацию. Оперативно сообщает кредитному инспектору о возникающих проблемах. Изучает отчеты и информирует бухгалтерию о замеченных ошибках. Координирует сроки оформления и выдачи кредитов. Координирует деятельность по операциям среди филиалов. Организует ежедневный учет денежных средств в подразделении. Координирует прохождение счетов. Отвечает за мероприятия по связям с информационными системами управления и другими операционными участками.
Бухгалтер	Занимается регистрацией всех выплат и авансовых платежей, относящихся к клиенту; производит зачисление на соответствующие счета, составляет отчеты, выписывает счета-фактуры, отвечает на запросы по состоянию счетов, готовит графики амортизации, производит и фиксирует погашение сумм основной задолженности по кредитам, включая досрочное погашение, обрабатывает полностью погашенные кредиты.
Страхование	Специалист по страхованию отвечает за своевременное страхование всех рисков, связанных с заложенной недвижимостью, страхование жизни и имущества заемщика. Когда в России будет широко использоваться метод покрытия издержек с привлечением различных механизмов страхования, отдел страхования будет заниматься страховыми полисами и учетом выплат с эскроу-счетов в соответствии с требованиями кредитного договора.

Делопроизводство	Делопроизводство включает хранение всех кредитных дел и организацию ведения всей документации управления. Записи и официальные документы должны храниться в безопасном и надежном месте. В другом, отдаленном месте должны храниться дубликаты документов, по которым, в случае крайней необходимости, можно восстановить оригиналы. Все оригиналы таких документов, как свидетельства о праве собственности (аренды), страховые полисы, векселя, закладные и т. п., должны содержаться отдельно от самих дел в специально отведенном с ограниченным доступом помещении с сейфами с указанием номера кредитных счетов. Ведение дел включает передачу документов по полностью выплаченным кредитам в юридический отдел по получении письменного подтверждения из бухгалтерии. Когда объемы кредитования станут достаточно большими, руководством банка может быть рассмотрен вопрос о переходе на компьютерную обработку кредитных дел с возможностью отслеживания файлов.

Глава 3

РАЗРАБОТКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Разработка политики в области кредитования коммерческой недвижимости рекомендуется для тех кредитных учреждений, которые планируют предоставлять кредиты под коммерческую недвижимость в значительных объемах. Отдельная кредитная политика банка предусматривает разработку комплекта документации, содержащей описание правил, а также установление четких ограничений на все типы кредитов, которые разрешены в рамках такой политики. В кредитной политике банка должны также определяться возможные исключения и указываться условия, которые должны быть соблюдены для допущения таких исключений. После того, как кредитная политика утверждается на совете директоров банка в его окончательном варианте, соответствующие документы распространяются среди ответственных сотрудников банка, занимающихся вопросами кредитования коммерческой недвижимости, от которых требуется внимательно их изучить и подтвердить в письменном виде, что им понятны суть и принципы кредитной политики банка.

Принципы и процедуры кредитования коммерческой недвижимости, которым банк собирается следовать в своей деятельности, а также изложение других соответствующих вопросов, перечисленных выше, могут быть разделены на несколько категорий исходя из направленности требований разрабатываемой кредитной политики банка. В одном из разделов кредитной политики должны содержаться стандарты кредитования, относящиеся ко внутренней политике банка, в другой - вопросы внешней политики кредитования. Стандарты кредитования, непосредственно вытекающие из требований банковского законодательства, могут быть выделены в отдельный раздел.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАНКОВСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Определяемые банками стандарты кредитования не должны противоречить правилам и нормативам, устанавливаемым Центральным Банком России. Банки обязаны соблюдать все действующие правила и требования, в том числе те, которые перечислены ниже:

Структура: Структура подразделений банка и его руководящих органов, цели и задачи деятельности, организационно-правовая форма должны соответствовать инструкциям Центрального Банка с тем, чтобы каждый банк представлял собой регулируемое банковское учреждение.

Previous Page Blank

Лимитирование размеров и количества кредитов одному заемщику: Для каждого заемщика и/или поручителя устанавливаются лимиты кредитования с учетом риска потенциальных убытков. Такие ограничения должны соответствовать нормативам, установленным Центральным Банком Российской Федерации (во время создания данного Руководства таким документом является Инструкция Центрального Банка Российской Федерации от 1 октября 1997 г. № 1 "О порядке регулирования деятельности банков", утвержденная Приказом ЦБР от 1 октября 1997 г. № 02-430, см. Приложение 1) или органами власти, которые уполномочены регулировать деятельность банковской системы. В случае предоставления более чем одного кредита одному заемщику, филиалу или дочерней компании заемщика ("групповые" кредиты) сумма, указанная в заявке на дополнительный кредит, должна прибавляться, увеличивая максимальный риск по предоставленным ранее кредитам и обязательствам. Групповой кредит ни в коем случае **не должен превышать** ограничений по кредитам, выдаваемым одному заемщику, которые устанавливаются Советом директоров банка, Центральным Банком или другими органами, уполномоченными контролировать деятельность банков.

Кроме того, банковские правила должны обязательно учитывать требования Центрального Банка в отношении минимальных резервных средств банков и факторов ликвидности.

Другие вопросы: В настоящее время продолжается работа по совершенствованию действующих и принятию новых необходимых законодательных актов, качающихся следующих вопросов:

- Права собственности на недвижимость и права кредитора
- Регистрация недвижимости и права кредитора
- Иные права кредитора
- Иные права заемщика

СТАНДАРТЫ КРЕДИТОВАНИЯ В РАМКАХ ВНУТРЕННЕЙ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА

Ограничения объемов кредитования в зависимости от типа недвижимости и вида кредита

Для различных типов недвижимости, а также в зависимости от вида запрашиваемого кредита банком должны устанавливаться различные финансовые ограничения, определяющие размер выдаваемых кредитов. При этом следует устанавливать как максимальный, так и минимальный

допустимый размер каждого вида кредита. В качестве примера ограничений размеров кредитов можно привести следующую таблицу:

Таблица 1

Лимитирование кредитования объектов коммерческой недвижимости

Вид кредита	Минимальный размер	Максимальный размер
Административное здание - *существующее*	$ 1 млн.	$ 10 млн.
Административное здание - *строительство*	$ 2 млн.	$ 15 млн.
Центр розничной торговли - *существующий*	$ 500 000	$ 5 млн.
Центр розничной торговли - *строительство*	$ 1 млн.	$ 7,5 млн.
Гостиница - *существующая*	$ 2 млн.	$ 20 млн.
Гостиница - *строительство*	$ 3 млн.	$ 30 млн.
Промышленный объект - *существующий*	$ 500 000	$ 5 млн.

Банк устанавливает минимальный предел кредита с тем, чтобы покрывать расходы на управление кредитами. Цель установления максимального предела кредита - ограничение риска потенциальных убытков и оптимизация управления кредитами. При слишком большом размере кредита управлять им становится трудно. Установленные пределы могут и должны доводиться до сведения потенциальных заемщиков.

Ограничения на предоставляемые кредиты не обязательно должны выражаться в абсолютных рублевых или долларовых величинах. Альтернативой этому может быть выражение кредитных лимитов в относительных показателях - то есть в процентах от капитала банка.

При предоставлении кредита под проект застройки не рекомендуется рассматривать *отдельно* заявку на кредит для приобретения земельного участка (или на приобретение прав аренды земли) или только на развитие территории (планирование участка, определение границ, подвод

коммуникаций) в отрыве от анализа общего цикла строительства и развития недвижимости. Несмотря на то, что процесс углубления специализации и диверсификации кредитных продуктов в банках России должен и, очевидно, будет продолжать развиваться, сегодня следует соблюдать осторожность при кредитовании лишь одного из перечисленных направлений. Если запрос на выделение строительного кредита включает средства на (1) получение полных прав на землю, (2) приобретение прав на проведение строительных работ или (3) застройку участка в качестве составляющих элементов комплексной программы строительства, то и рассмотрение такого кредита должно осуществляться банком комплексно. При этом средства могут быть выделены только при условии, что сумма всех потребностей превышает собственный капитал, который застройщик ("девелопер") должен вложить в проект до начала каких-либо выплат по строительному кредиту.

Банковской политикой следует также предусматривать ограничение, в денежном выражении, общей суммы кредитов, которые будут выданы. Эта сумма может увеличиваться или уменьшаться в зависимости от того, насколько практика предоставления коммерческих кредитов освоена и привычна для конкретного банка и его управляющих. Ревизоры банков и контрольные органы считают, что установление общего предельного ограничения величины предоставляемых коммерческих кредитов является отличной формой внутреннего контроля. Вышеприведенные примеры могли бы быть использованы в качестве отправных пунктов теми банками, которые еще не установили собственные лимиты кредитования, поскольку в этих примерах учтены факторы риска для различных видов кредитов.

Лимиты кредитования одного заемщика

Помимо необходимости соблюдения требований Центрального Банка относительно кредитования одного заемщика, каждому банку рекомендуется в своей кредитной политике определить собственные подобные ограничения по каждому кредитному продукту исходя из собственных потребностей. Такие ограничения существенно снизят потенциальные риски в случае банкротства заемщика или неблагоприятной рыночной конъюнктуры.

Обычно банк предоставляет не более пяти коммерческих кредитов одному заемщику. Это количество можно менять с расширением рынка. Ограничение в пять кредитов позволяет сотруднику банка более эффективно вести работу и управлять портфелем конкретного заемщика.

Установление ограничений на инвестиции

Банку следует воздерживаться от прямых или косвенных инвестиций в те проекты, которые он кредитует.

Если банк намерен делать инвестиции в такую недвижимость, то для этих целей следует образовать отдельное управление. Если банк предоставил ссуду под определенную недвижимость, то он никогда не должен делать инвестиций в эту недвижимость. Банку следует быть либо инвестирующей организацией, либо кредитующей, но никогда - и тем и другим сразу.

Главная причина, почему мы советуем это, состоит в том, что при невыполнении заемщиком своих обязательств различные права и интересы банка придут в противоречие друг с другом.

Полномочия на утверждение кредитов

Обычно банк предоставляет полномочия по утверждению кредитов Совету директоров, Кредитному комитету и должностным лицам в зависимости от размера кредитной сделки. Как правило, схема распределения полномочий по одобрению кредитов выглядит следующим образом:

Таблица 2

Уровень принятия кредитного решения в зависимости от размера кредита

Уровень I	Кредитный инспектор	до $500 тыс.
Уровень II	Начальник кредитного отдела	$500 тыс. - $5 млн.
Уровень III	Начальник кредитного управления	$5 - $10 млн.
Уровень IV	Кредитный комитет	Свыше $10 млн.

Обычно эксперт по андеррайтингу изучает поданные заявления, в которых содержатся оценочные данные и ключевая информация. Эксперт дает рекомендации региональному управляющему. После того, как управляющий получит одобрения за подписью начальника управления, регионального управляющего и андеррайтера, он представляет кредит комитету по кредитам. При одобрении кредита на любом уровне бумаги должны быть подписаны высшим должностным лицом этого соответствующего уровня. Подпись в данном случае является письменным подтверждением того, что они рекомендуют комитету или совету удовлетворить просьбу о выдаче этого конкретного кредита.

Структура и штат подразделений по кредитованию коммерческой недвижимости

Введение должностей, распределение обязанностей, создание и укомплектование отделов по конкретным направлениям деятельности необходимо делать при определении организационной структуры банка. Штатное расписание и перечень функциональных обязанностей могут, и, скорее всего, будут вначале претерпевать довольно частые изменения и корректировки. Однако по мере практической обкатки созданных механизмов и процедур кредитования таких изменений будет требоваться все меньше.

Более подробно эта проблема была рассмотрена в Главе 2 настоящего пособия.

Введение рейтинговой системы оценки заемщиков

Необходимо устанавливать и поддерживать в рабочем состоянии систему рейтинговой оценки каждого заемщика. Такая информация является строго конфиденциальной и должна вестись и контролироваться только сотрудниками банка. Система рейтинговой оценки заемщиков помогает банку принимать решения о выдаче им последующих кредитов.

Система рейтинговой оценки заемщика может содержать следующие сведения: присвоенный заемщику идентификационный номер, статистика просрочки платежей и невыполнения прочих обязательств по кредитам за последние 12 месяцев, любых процедур по банкротству, досрочных расторжений кредитных договоров. Рекомендуется на формализованных карточках системы рейтинговой оценки заемщиков использовать присвоенные им идентификационные номера. Это не позволит другим сотрудникам банка получать сведения из кредитного досье заемщика либо другую информацию, доступ к которой имеет лишь определенный круг должностных лиц.

Банк может прибегать к системе начисления очков по определенным категориям, в том числе и в отношении кредитного досье, устанавливая предельно допустимое количество очков для каждой категории. Как только заемщик превысит установленный лимит очков для определенной категории, ему будет отказано в предоставлении кредитов в будущем.

Систему начисления очков следует использовать очень аккуратно. При начислении очков заемщику банк должен быть уверенным, что это соответствует действительности.

Ниже приводится примеры структурирования формализованных карточек рейтинговой системы начисления очков:

Таблица 3

Рейтинг заемщиков

просрочка платежей		**длительность просрочки платежей**			
количество случаев	*очки*	*30 дней*	*очки*	*60 дней*	*очки*
0	0	0	0	0	0
1 раз	2	1	4	1	8
время от времени	3	2	6	2	12
систематическ и	4	3	8	3	16
всегда	5	4+	10	4+	20

негативные правовые действия в отношении заемщика

процедура банкротства	*очки*	*расторжение договора*	*очки*	*другие действия*	*очки*
0	0	0	0	не было	0
1	10	1	10	1 раз	10
2	20	2	20	2 раза	20
3	30	3	30	3 раза	30
4	40	4+	40	4 раза	40

Особенно тщательно надо разбираться со случаями задержки платежей на 60 или более дней, потому что по истечении этого срока многие банки начинают предпринимать действия по обращению взыскания на заложенное имущество должника.

Мониторинг кредитов

Для обеспечения строгого соблюдения требований кредитной политики банка должны быть разработаны процедуры мониторинга кредитной деятельности, а также система ограничений, установленных для объемов и видов кредитования. Такие процедуры должны предполагать предоставление регулярной отчетности руководству банка.

Стандарты кредитования в рамках внешней кредитной политики банка

Географические ограничения.

В политике банка должны определяться географические границы, за пределами которых банк не станет рассматривать заявки на кредит или будет делать это только в виде исключения. Например, банк может установить границы своих интересов на территории в радиусе ___ км от основного офиса или филиала, где кредит оформляется и будет обслуживаться. Как правило, недвижимость должна находиться на территории, по которой у банка имеется информация о рыночной конъюнктуре коммерческой недвижимости.

Требования к заемщику

В этом разделе кредитной политики дается примерная характеристика клиентов, которых банк готов рассматривать в качестве своих потенциальных заемщиков. Одни банки могут отдавать предпочтение только своим традиционным клиентам, другие - тем заемщикам, которые являются собственниками эксплуатируемого объекта недвижимости, на развитие которого берется кредит. Третьи банки могут не рассматривать в качестве своих потенциальных заемщиков инвесторов или тех, кто специализируется на спекулятивных сделках с недвижимостью, четвертые - отдавать предпочтение кредитованию существующей и находящейся в хорошем состоянии недвижимости, и не предоставлять кредиты под проекты, связанные со значительными строительными работами или реконструкцией.

Какими бы ни были основные направления кредитной деятельности банка, вопрос о предоставлении кредитов должен рассматриваться только тогда, когда речь идет о собственниках недвижимости, имеющих положительный опыт реализации аналогичных проектов, причем только о таких клиентах, которые отличаются последовательностью и порядочностью в ведении дел и способны доказать свою финансовую состоятельность и стабильность.

Банку необходимо разработать, опубликовать и довести до сведения всех потенциальных заемщиков общую информацию, касающуюся требований банка к предоставлению кредитов под залог коммерческой недвижимости и порядка их выдачи. Такой информационный выпуск должен содержать те минимальные требования к заемщику и объекту недвижимости, при условии соблюдения которых банк примет заявление на кредит к рассмотрению. В перечень требований к заемщику рекомендуется включать, как минимум, следующие положения.

- У заемщика должен быть не менее, чем пятилетний опыт работы по тому профилю, по которому он хочет получить кредит.
- У заемщика должна быть хорошая кредитная история.

- Заявитель должен располагать собственным капиталом в соответствии с требованиями, установленными для различных видов и размеров кредита. Естественно, что минимальный порог собственного капитала по кредиту с большей степенью риска (например, административное здание) должен, именно из-за фактора риска, существенно превышать минимально необходимый размер собственного капитала, если запрашиваемый кредит менее рискован (например, под залог частного жилого дома). Банку следует установить нормативное соотношение собственного капитала заемщика и размера кредита. Например, для того чтобы получить кредит в размере $ 1 000 000, минимальные нетто-активы заемщика должны составлять $ 1 000 000 или 100%+ от общей суммы кредита. Чем выше степень риска у предоставляемого кредита, тем выше требования минимального размера собственного капитала. Так, например, для кредита под гостиницу это будет уже 150%+.

- Заемщику необходимо располагать наличными средствами по крайней мере в размере 20% от суммы кредита, за которым он обратился, для того чтобы убрать сомнения банка по поводу готовности первого завершить свой проект в указанные сроки. Это очень важный фактор для обеих сторон. Самым быстрым способом для банка загубить кредит является его предоставлению заемщику, у которого по конкретному кредиту собственных средств мало или нет вовсе. Такие заемщики в конечном итоге оказываются не способными выполнить свои обязательства перед банком. Обычно кредиты на строительство связаны с большей степенью риска, поскольку стоимость материалов и работ может возрасти и без чьей-либо вины. Поэтому для открытия кредита на строительство, как правило, требуется, чтобы заемщик располагал 30% собственных наличных средств, а не 20%, как при других кредитах на развитие готовых объектов коммерческой недвижимости.

- Заемщик обязан представить финансовые отчеты по крайней мере за два предшествующих года. Эти отчеты позволят судить о финансовых возможностях заемщика и его способности управлять подобными объектами недвижимости. Конечно, два года небольшой срок, но и это дает представление о том, как заемщик действовал в прошлом и помогает сделать некоторый прогноз. Наибольшее значение имеют данные о работе заемщика по направлениям, близким к тому, на которое он запрашивает кредит.

- Заявитель также обязуется предоставить необходимую информацию касательно других завершенных или продолжающихся проектов, и необходимые уточняющие данные об их текущем состоянии. Эти сведения также полезны банку для анализа предыдущей деятельности потенциального заемщика. В положениях по внешней банковской политике либо в информации, непосредственно предоставляемой заемщику сотрудником банка, должно четко

оговариваться, какие данные необходимы банку даже для того, чтобы он принял на рассмотрение само заявление на кредит.

- Заемщик должен предоставить исчерпывающую информацию относительно своей организационной структуры и подразделений (филиалов и пр.), которые задействованы в ведущихся либо готовящихся проектах. Такая информация должна даваться вне зависимости от того, есть ли кредиты, реально полученные на эти проекты. И опять, должностному лицу банка, занимающемуся кредитом, следует четко разъяснить заемщику, какие сведения необходимы банку в данном конкретном случае.

- Заемщик обязан также изложить банку все свои остающиеся неисполненными обязательства, такие как обеспечение залога по другим проектам, исполнение судебных решений, поручительские обязательства по кредитам третьим лицам и т.п. Такие данные очень важно иметь для представления реальных размеров нетто-активов потенциального заемщика. Необходимо подчеркнуть, что в этих случаях особенно большое значение имеет кредитная история заемщика, в частности то, были ли зафиксированы случаи невыполнения им каких-либо из перечисленных обязательств.

Нормативы кредитования и контроля качества

В кредитной политике банка должны быть установлены нормативы по контролю качества (андеррайтингу) предоставляемых кредитов под коммерческую недвижимость. В число таких нормативов должны быть включены коэффициенты максимального отношения суммы кредита и стоимости заложенного имущества по различным категориям кредитов, минимально допустимый коэффициент обслуживания долга, сумма собственного капитала, инвестируемого заемщиком, возможные источники погашения кредита (например, доходы от арендной платы или поступления от продажи недвижимости, обязательства другого финансового учреждения), сроки погашения кредита и другие требования.

Требования к объекту кредитования

Наряду с информацией о минимальных требованиях к заемщику, банк должен опубликовать свои требования к тем кредитам, которыми он в принципе занимается и на выдачу которых принимает заявления. Банку следует публиковать для сведения клиентов основные положения, касающиеся предоставления кредитов как на развитие существующих объектов коммерческой недвижимости, так и на строительство. Это должно относиться ко всем видам кредитов, которые данный банк намерен предоставлять. При этом по каждому виду кредитных продуктов (например, на строительство гостиниц, административных зданий,

предприятий торговли, промышленных объектов и т.д.) должны иметься отдельные руководства, которые определяли бы минимальные требования банка в зависимости от факторов риска, присущих тому или ному виду кредита, и той степени риска, на которую банк готов пойти в каждом из случаев. В перечень таких требований рекомендуется включать, как минимум, следующие положения:

- Соотношение величины кредита и стоимости заложенного имущества: не более 80% от оценочной стоимости обеспечения. (Примечание: Сумма кредита также не должна превышать 80% от покупной цены, даже если оценочная стоимость выше. Это и определяет, как уже говорилось выше, правило 20% собственных средств.)

- Коэффициент покрытия расходов на обслуживание долга: минимум 1,20. Обычно этого достаточно для кратковременного покрытия расходов в случае снижения заполняемости или колебаний рыночной конъюнктуры из-за незначительных изменений в каком-либо звене рынка.

- Минимальный уровень заполняемости: нижний предел не менее 80%, а в большинстве случаев – не менее 90%. Если уровень заполняемости не превышает 80%-ного порога, то это может быть индикатором серьезных проблем на рынке или в управлении недвижимостью. Впрочем, многое здесь зависит от конкретного типа недвижимости, под залог которой выдается кредит.

- Процентная ставка: По каждому кредиту следует проводить специальные расчеты потоков денежных средств как минимум по двум возможным сценариям - оптимистическому и пессимистическому. В случае плавающей процентной ставки кредитору необходимо предусмотреть самые худшие (в пределах разумного) варианты риска по процентной ставке в период срока погашения кредита. Этот фактор приобретает особо важное значение при нестабильной ситуации с процентными ставками. Таким образом банк должен определить способность заемщика расплатиться по кредиту при самой неблагоприятной для него рыночной процентной ставке.

- Резервы на текущий ремонт: По каждому кредиту следует предусматривать регулярное отчисление определенных сумм на постоянный или возобновляемый эскроу-счет для создания запасов, необходимых для замены изделий, изнашивающихся во время срока погашения кредита. Этот счет открывается и ведется так же, как эскроу-счет на уплату налогов и страховых премий. Размер суммы на эскроу-счете определяется на основе технического заключения, которое называют оценкой реальных потребностей. В техническом заключении оценивается срок службы основных имущественных компонентов, в которые обычно включаются все оборудование,

техника и другие дорогостоящие предметы, подлежащие замене по конкретному проекту. Собранная за соответствующий месяц сумма остается на эскроу-счете до срока фактического произведения ремонта или замены оборудования. После этого деньги со счета списывают, оплачивая работы и материалы. Следует иметь в виду, что необходимо очень четко оговаривать предназначение эскроу-счетов на случай невыполнения заемщиком своих обязательств или обращения взыскания, с тем чтобы в таких случаях средства заемщика с этих счетов можно было беспрепятственно снять.

В следующей таблице приведен пример оформления параметров кредитования, относящихся к видам и расположению кредитуемых объектов, а также к размерам предоставляемых ссуд:

Таблица

Вид кредита	Размер кредита	Расположение объекта
административное здание	$ 1 -10 млн.	Москва
торговый центр	$ 1 – 5 млн.	северная часть Москвы
гостиница	$ 5 – 30 млн.	города с населением свыше 1 млн.человек

Работа с кредитами на строительство ведется аналогичным образом, однако есть ряд дополнительных моментов по сравнению с обычным кредитом под существующий объект недвижимости. Требования, предъявляемые к кредитам на строительство, обычно более жесткие из-за сравнительно более высокой степени риска. Поскольку обеспечением по таким кредитам после завершения строительства будет являться совершенно новый объект, то, как правило, резервирование средств на текущий ремонт в таких случаях в течение первых трех лет не предусматривается. Объект новый, и не должно быть необходимости замены какого-либо оборудования, коврового покрытия и т.п. в первоначальный период. Только по истечении трех лет появляется возможность открыть соответствующий эскроу-счет.

Кроме того, до завершения строительства, и даже в течение некоторого времени после этого, существенно сложнее делать прогнозы относительно будущего спроса на недвижимость данного типа и уровня заполняемости. При анализе строительных проектов банку следует придерживаться еще более консервативной политики и закладывать в расчеты несколько более умеренные прогнозы и более высокие риски.

Управление кредитом на строительство также существенно отличается от управления кредитом под готовую недвижимость. Разница состоит в том, что полный кредитный цикл при строительстве подразумевает предоставление трех самостоятельных кредитов, а не одного, как это нормально происходит при кредитовании существующего объекта. Ниже приводится структура трех фаз кредитования строящейся недвижимости.

- Первоначальный строительный кредит: это фаза фактического финансирования строительства объекта до его завершения. В нормальных условиях эта фаза длится 1-2 года.

- Стабилизационный кредит: это фаза сдачи в аренду, как минимум, 80% площадей объекта. В нормальных условиях эта фаза длится от 18 до 24 месяцев.

- Постоянный кредит: это заключительная фаза кредитного цикла. Как только уровень заполняемости площадей объекта стабилизируется и не будет опускаться ниже 80% в течение хотя бы 90 дней, то положение объекта признается стабильным, и на кредит распространяется такой же порядок, что и на обычный коммерческий кредит.

В отличие от кредитования готовой недвижимости, при кредитовании строительства должно предусматриваться обязательное представление инспекционных отчетов (о ходе работ) на всех фазах строительства, поскольку строительный кредит выдается траншами в соответствии с графиком строительных работ, определенным в начале кредитования. Это очень важно для того, чтобы банк мог быть уверенным, что стоимость выполненных строительных работ всегда превышает сумму задолженности заемщика. Если сумма задолженности превысит стоимость фактического объема выполненных на объекте строительных работ, вероятность того, что заемщик будет не в состоянии погасить кредит, сразу же значительно возрастет.

Как уже упоминалось ранее, существует риск потенциальных убытков при предоставлении кредитов с плавающей процентной ставкой. Это положение полностью относится и к строительным кредитам. Риск сводится к минимуму при соблюдении графика строительства, а еще лучше - при его опережении.

Обеспечение кредита

Все кредиты должны обеспечиваться первой закладной на существующую или создаваемую недвижимость. Стоимость такой недвижимости, а также любой другой недвижимости, представленной в качестве дополнительного обеспечения по кредиту, определяется путем

проведения независимой оценки и используется для расчетов адекватного объема кредита.

При выдаче коммерческих ипотечных или строительных кредитов не следует рассматривать вторичные закладные и прочие "младшие" залоги в качестве адекватного обеспечения, однако они могут приниматься во внимание в тех случаях, когда недвижимость предлагается в качестве дополнительного обеспечения.

Другие виды кредитов, связанных с недвижимостью, банковские поручения и аккредитивы

Кредитование предприятий и организаций с целью увеличения их оборотного капитала, предоставление кредитов на другие цели, а также выдача кредитов, не связанных с недвижимостью, но обеспеченных недвижимостью, могут осуществляться в рамках обычной кредитной политики банка. Что касается документации и процедур, в таких случаях следует придерживаться банковской политики, разработанной для кредитования недвижимости. Такие сделки должны рассматриваться банком как случаи расширения кредитования, при этом необходимо учитывать ограничения на общую сумму выдаваемого кредита и степень риска для банка при кредитовании одного заемщика или поручителя.

Ценовая политика банка

Очень хорошо, если банк берет для себя за правило публикацию прайс-листа с указанием сборов, взимаемых при предоставлении различных банковских услуг и связанных с различными видами кредитных продуктов, которые банк предлагает своим клиентам.

Ниже приводится примерный перечень сборов и платежей, связанных с кредитами на коммерческую недвижимость и считающихся соответствующими нормальной рыночной практике.

Таблица 4

Банковские сборы за рассмотрение и предоставление кредитов на коммерческую недвижимость

Вид сбора	Размер
Сбор за письмо-обязательство	2% от суммы кредита *
Сбор за оформление кредита	1% от суммы кредита
Сбор при подаче заявления на выдачу кредита и сбор за рассмотрение заявки	$ 1 500, минимально
Сбор за оценку	$ 3 000 – 5 000, ориентировочно
Сбор за ущерб окружающей среде	$ 2 000 – 2 500, ориентировочно
Сбор за юридические услуги	менее $ 10 000
Заранее оплаченная страховка	при заключении сделки (за год вперед) **
Налоги	при заключении сделки (в пропорции) **
Другие расходы по заключению сделки	обычно менее 1% **

* 1% возвращается, если сделка заключена.
** меняется в зависимости от размера кредита.

Кредитование недвижимости обычно считается кредитной деятельностью, отличающейся повышенным риском. Успех при кредитовании недвижимости зависит от точности оценки недвижимости, принимаемой в залог, от безошибочного определения рыночного спроса на заложенную недвижимость и от четкого мониторинга, который должен быть налажен на протяжении всего срока обслуживания кредита. Свести к минимуму связанные с кредитованием коммерческой недвижимости риски и обеспечить успешную и выгодную деятельность банка в этой сфере можно только путем проведения тщательного анализа проекта, разработки и ведения качественной документации, повышения деловой компетенции и приверженности установленной банком политике.

Глава 4

ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О КРЕДИТОВАНИИ ПОД ЗАЛОГ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.

Каждый, кто намеревается предоставлять кредиты под обеспечение в виде залога недвижимости, должен помнить о двух вещах:

- во-первых, недопустимо вести переговоры о соответствующем обеспечении, составлять и согласовывать с заемщиком проекты договоров залога, абстрагируясь от действующего в России залогового законодательства, представляющего достаточно сложную систему разных правовых актов;
- во-вторых, надо иметь в виду, что российское залоговое законодательство весьма несовершенно - в нем много пробелов и противоречий.

И сложность (прежде всего, "многослойность") российского законодательства о залоге, и конкретные недостатки этого законодательства порождены одной и той же причиной.

"Прыжок" России из планово-командной экономики в рыночную привел к тому, что все средства, с помощью которых раньше можно было быстро заставить контрагента выполнить свои обязательства - телеграммы в министерства и в правительство, жалобы в партийные органы, письма в газеты, - перестали действовать. Пришлось спешно возрождать (прежде всего, в законодательстве) нормальные, но почти вышедшие из употребления способы, обеспечивающие исправность должника - залог с его многочисленными разновидностями (ипотекой, закладом и др.), поручительство и др.

Закон РФ "О залоге" был одним из самых первых российских рыночных законов. Он был принят тогдашним российским парламентом - Верховным Советом России еще 16 января 1992 г. Однако он страдал такими недостатками, что пришлось поручить небольшой группе специалистов его доработку и после исправлений принимать его снова, что было сделано 29 мая 1992 г.[1]

---

[1] *Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ, 1992, № 23, ст. 1239*

Previous Page Blank

Закон "О залоге" формально не отменен и является действующим законом. Однако содержащиеся в нем правила "применяются постольку, поскольку они не противоречат" новому Гражданскому кодексу России[2].

Поэтому сегодня Закон "О залоге" похож на решето: из его шестидесяти статей действует не больше десяти. На практике не всегда просто установить, противоречит ли конкретное положение этого Закона Гражданскому кодексу, но в отношении ряда его правил можно с достаточной определенностью сказать, что они пока сохраняют силу. К таким правилам, в частности, относятся:

а) *часть вторая ст. 5* - о возможности осуществить залог товара путем передачи залогодержателю товарораспорядительного документа на этот товар (коносамента, складского свидетельства и т.п.);
б) *пункты 5 и 6 ст. 10*, содержащие специальные коллизионные нормы о договоре залога, то есть нормы, определяющие праву какого государства подчиняется этот договор, когда в нем присутствует какой-либо "иностранный элемент" (договор заключен заграницей, одна из его сторон - иностранец, закладываемое имущество находится в другом государстве и т.п.);
в) *статья 17*, где говорится об обязанности залогодержателя выдать залогодателю документ, подтверждающий полное или частичное погашение долга;
г) *статья 25* о сохранении залога в первоначально установленном объеме до полного исполнения обеспеченного им обязательства;
д) *пункт 2 ст. 38*, предусматривающий обязанность залогодателя производить капитальный и текущий ремонт заложенного имущества;
е) *статья 44*, содержащая ряд важных положений об ипотеке предприятия;
ж) *статья 47*, определяющая существенные условия договора о залоге товаров в обороте и переработке (по терминологии ГК - о залоге товаров в обороте);
з) *пункт 2 ст. 49*, в котором предусматривается возможность так называемого "твердого залога";
и) раздел IV "Залог прав" (статьи 54-58).

С 1 января 1995 г. вступила в действие часть первая **Гражданского кодекса Российской Федерации** (ГК), а с 1 марта 1996 г. - вторая часть этого кодекса.[3] С намерением устранить несовершенства Закона "О залоге" в ГК были включены подробные нормы о залоге - более двадцати статей (параграф 3 главы 23 "Обеспечение исполнения обязательств" - статьи 334-358). Полностью "перекрыть" этот закон, как показано выше,

[2] *Федеральные законы от 30 ноября 1994 г. "О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации", ст. 4, и от 26 января 1996 г. "О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства РФ, 1994, № 32, ст. 3302; 1996, № 5, ст. 411).*
[3] *Собрание законодательства РФ, 1994, № 32, ст. 3301; 1996, № 5, ст. 410.*

кодексу не удалось, тем не менее, очевидно, что теперь именно ГК стал основным с точки зрения его юридической силы и наиболее подробным источником регулирования залоговых отношений.

Надо, однако, иметь в виду, что регулирование залога в ГК во многом существенно отличается от регулирования его в Законе 1992 г.

Прежде всего, важно помнить, что правила о договоре залога *находятся в общей системе норм этого кодекса и подчиняются его общим правилам* о договорах (главы 27-29), об обязательствах (главы 21, 22, 24-26) и о сделках (гл. 9), если специальными правилами о договоре залога не установлено иное. Это означает, что к договору залога применяются общие правила о заключении и расторжении договоров, об исполнении обязательств, о недействительности сделок.[4]

Второе обстоятельство, которое надо иметь в виду, заключается в том, что некоторые нормы, упоминающие о залоге и прямо его регулирующие, находятся не в главе 23 ГК, а в других главах и даже разделах этого кодекса. Так, правила об очередности удовлетворения требований, обеспеченных залогом содержатся в статьях 25 и 64 ГК. В других главах ГК есть ряд правил о том, в каких случаях для залога требуется согласие или разрешение других лиц (статьи 37, 253, 295, 615, 631 и др.).[5]

Третье обстоятельство, важное для верного понимания регулирования залога после издания ГК, состоит в том, что этот кодекс *по-иному, чем прежде, решил некоторые важные вопросы правового режима недвижимости*, которая является основным предметом залога при коммерческом кредитовании. Во-первых, расширено само понятие недвижимого имущества: к нему отнесены такие дорогостоящие предметы как суда (воздушные, морские, внутреннего плавания) и космические объекты, если они подлежат государственной регистрации (п. 1 ст. 130). Во-вторых, кодекс установил принципиальные основы государственной регистрации недвижимости (ст. 131), о чем говорится ниже.

Наконец, четвертое обстоятельство, связанное с новым ГК и особенно важное для кредитования под залог коммерческой недвижимости, заключается *в весьма серьезных нововведениях, относящихся к залогу недвижимости (ипотеке).*

Во-первых, по сравнению с Законом "О залоге" изменено само *понятие ипотеки*. Если по этому закону ипотекой признавался только залог здания, сооружения, предприятия и т.п. вместе с соответствующим

---

[4] *Разумеется, для отношений по залогу, как и для всяких гражданских правоотношений, имеют значение и другие правила ГК - о юридических лицах, представительстве, исковой давности, праве собственности и др.*

[5] *Чтобы обнаружить такие нормы о залоге, рассредоточенные в ГК за пределами его гл 23, следует пользоваться алфавитно-предметными указателями к кодексу. Наиболее полный из таких указателей содержится в кн. "Гражданское законодательство России", М., 1996, стр 481-607.*

земельным участком или правом пользования участком (ст. 42), то ГК *называет ипотекой залог любого недвижимого имущества* (п. 2 ст. 334). Это означает, что предметом ипотеки может быть земельный участок сам по себе, в том числе и тогда, когда на нем находится здание, сооружение или иная недвижимость.

Во-вторых, в ГК есть ряд *новых специальных правил об ипотеке* (статьи 340, 355).

В-третьих, рассматривая ипотеку как один из видов залога, ГК в то же время предопределил необходимость специального подробного регулирования договора ипотеки, для чего в Кодексе предусмотрено *издание отдельного федерального закона об ипотеке* (п. 2 ст. 334).

В-четвертых, что весьма и существенно для отношений по кредитованию под ипотеку коммерческой недвижимости, в ГК необычным для него образом решен вопрос о юридической силе норм об ипотеке, установленных законом. Если по общему правилу кодекс требует, чтобы другие гражданские законы издавались "в соответствии" с ГК (п. 2 ст. 3), то специальные *правила об ипотеке* и те, которые уже есть в ГК, и те, которые будут установлены упомянутым федеральным законом, - *имеют приоритет перед "общими правилами о залоге"*, содержащимися в ГК (п. 2 ст. 334). Это означает, что в принципе любые вопросы ипотеки (кроме тех, которые уже прямо решены в ГК) могут быть решены в других законах иначе, чем они решаются в главе 23 ГК для залога вообще. Следует только подчеркнуть, что этот приоритет относится только к общим правилам о залоге, содержащимся в ГК, но никак не к другим положениям ГК (о сделках исковой давности, праве собственности и т.д.).

Работа над **проектом Федерального закона "О залоге недвижимости (ипотеке)"** ведется уже около пяти лет. Подробный проект (свыше 80 статьей) был принят Государственной Думой РФ, но отклонен президентом для доработки. Созданная согласительная комиссия продолжает в настоящее время работу над этим законопроектом. К сожалению, дальнейшая судьба этого закона пока остается не вполне ясной, главным образом, из-за политических разногласий между думскими фракциями, а также представителями Президента, по вопросу о гражданском обороте сельскохозяйственных земель вообще и о возможности их ипотеки в частности.

Для расширения возможности использовать ипотеку в качестве надежного средства обеспечения кредита в проекте названного Закона предлагается:

а) допустить, наряду с обычной ипотекой, заключение этого договора с выдачей кредитору-залогодержателю ценной бумаги (закладной), удостоверяющей право держателя закладной на истребование предоставленного кредита и на обращение взыскания на заложенную недвижимость. Свободное обращение закладной и

возможность ее залога должны помочь формированию вторичного рынка ипотечных кредитов, без которого этот вид долгосрочного кредитования развивается плохо. Возможность продать закладную (т.е. дол вместе с его обеспечением) или заложить ее могут сделать эту форму ипотеки предпочтительной для кредитора, а связанное с этим удешевление кредита - для заемщика;

б) подробно регламентировать обязанности залогодателя по обеспечению сохранности заложенного имущества в течение действия договора ипотеки (его содержанию, ремонту, охране, страхованию, защите от притязаний третьих лиц и т.п.);

в) в связи с долгосрочностью ипотечного кредитования предусмотреть последствия для различных случаев возможного перехода прав на заложенную недвижимость от залогодателя к другим лицам (его отчуждения, конфискации, реквизиции, перехода в результате реорганизации юридического лица, наследования и др.) или обременения правами третьих лиц;

г) расширить круг возможных способов реализации заложенного имущества, на которое обращено взыскание кредитором, допустив его продажу не только с публичных торгов, но и с аукциона или по конкурсу, а также приобретение самим залогодержателем.

В связи с создавшейся неопределенностью в отношении принятия федерального закона об ипотеке 28 февраля 1996 г. Президентом Российской Федерации был издан **Указ "О дополнительных мерах по развитию ипотечного кредитования"** № 293. Указ состоит из двадцати статей, из которых тринадцать (1-13) посвящены собственно ипотеке, три (14-17) регистрации прав на недвижимость, а остальные - переходным положениям. Почти все правила Указа, относящиеся собственно к ипотеке, заимствованы дословно или с некоторыми изменениями из упоминавшегося выше проекта Федерального закона "О залоге недвижимости (ипотеке)". В некоторых случаях сделанные изменения не вполне удачны. В Указ не вошли все положения проекта, касающиеся закладной и ее обращения (о возможности выдачи закладной в проекте вообще не упоминается), а также правила об условиях и последствиях перехода прав на недвижимость, заложенную по договору ипотеки, и обременения этой недвижимости правами третьих лиц.

Указ от 28 февраля 1996 г. при всех его недостатках следует рассматривать как шаг вперед в развитии российского ипотечного законодательства. Но необходимо помнить, что Указ не является законом (см. ст. 3 ГК) и поэтому его положения не имеют приоритета ни перед еще сохранившими силу некоторыми нормами Закона РФ "О залоге" 1992 г., ни перед правилами ГК, в том числе и перед общими правилами о залоге, помещенными в главе 23 ГК.

Очерченная картина складывающегося в России правового регулирования залога недвижимости (ипотеки) будет неполной, если не упомянуть о совместном Постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 1 июля 1996 г. **"О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации"**.[6] Пункты 43-48 этого Постановления содержат разъяснения по поводу применения норм ГК о залоге, в том числе и норм, специально относящихся к залогу недвижимости.

Правовые проблемы, возникающие при кредитовании под залог коммерческой недвижимости

В объяснение того, почему ипотечное кредитование развивается в России плохо, обычно ссылаются на отсутствие достаточно совершенного правового режима ипотечного обеспечения кредитов. Между тем, это верно лишь отчасти. Ипотека представляет собой правовой институт, предназначенный для обеспечения, главным образом, долгосрочного инвестиционного кредитования. Развитие же такого кредитования сдерживается в России в первую очередь нестабильностью политических и экономических условий - инфляцией, недостаточной определенностью конечных целей и механизмов осуществления приватизационной, земельной и жилищной реформ, другими причинами такого же порядка.

В дополнение к этим причинам серьезным сдерживающим фактором в развитии ипотеки являются крупные несовершенства российского законодательства. Одни из них свойственны законодательству собственно об ипотеке, другие же, не менее серьезные, - иным сферам законодательства: о регистрации недвижимости, об исполнении судебных решений, о государственной пошлине и др.

Регистрация прав на недвижимость

Цивилизованный оборот недвижимости вообще и ее залог (ипотека) в частности невозможны без четко функционирующей системы регистрации прав на недвижимое имущество. Решающий шаг в признании необходимости такой регистрации и придании ей конститутивного значения сделан Гражданским кодексом, потребовавшим в первой части (1994 г.) государственной регистрации всех вещных прав на недвижимое имущество и перехода этих прав к другим лицам (статьи 131, 164), а во второй части (1995 г.) повторившим

---

[6] *Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ, 1996, №___, стр.____. По Конституции РФ (статьи 126, 127) как Верховный Суд РФ, так и Высший Арбитражный Суд РФ "дают разъяснения по вопросам судебной практики". Эта функция осуществляется Пленумами названных Судов в принимаемых ими постановлениях, которые обязательны для нижестоящих судов.*

это предписание применительно к конкретным договорам по поводу недвижимости (статьи 551, 560, 574, 651, 658 и др.).

В ГК определены основные принципы такой регистрации (единство системы регистрации для всей страны, осуществление регистрации учреждениями юстиции и подконтрольность суду, ее публичность). Но в целом организация и порядок такой регистрации должны определяться нормами административного права, в связи с чем в ГК предусмотрена необходимость издания специального закона о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

В июне 1997 г. Президент подписал федеральный закон "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", вступивший в силу с 1 февраля 1998 г. В соответствии с законом предусматривается создание единой системы государственной регистрации недвижимости и сделок с ней (в том числе ипотеки. Но и после принятия этого закона его практическое осуществление сталкивается со значительными трудностями и требует решения ряда проблем. К их числу относятся необходимость учитывать особенности регистрации отдельных видов объектов недвижимости (земля, предприятия, жилье, суда и др.) в условиях незавершенной земельной и жилищной реформы; преодоление местных и ведомственных интересов при реорганизации сложившихся систем регистрации недвижимости; разработка проекта отвечающей современным требованиям технической части системы регистрации; поиск источников средств на создание такой системы, по-видимому, весьма значительных, и др.

Недвижимость, которая может быть предметом ипотеки

Недвижимость, которая может быть предметом ипотеки в обеспечение обязательств по кредитному договору, определена в Указе Президента от 28 февраля 1996 г. общим образом, путем примерного (не исчерпывающего) перечня. Это "земельные участки, предприятия, здания, сооружения, нежилые помещения, квартиры, иное недвижимое имущество" (ст. 1). Поэтому решающее значение для выяснения возможности ипотеки той или иной недвижимости приобретают нормы, запрещающие залог определенных видов недвижимого имущества. К сожалению, однако, и эти нормы не создают достаточно полного представления о возможных предметах ипотеки.

Гражданский кодекс в том, что может касаться недвижимости, запрещает залог лишь "имущества, изъятого из оборота" (п. 1 ст. 336), одновременно установив, что виды объектов, изъятых из оборота, "должны быть прямо указаны в законе" (п. 2 ст. 129). Названный выше Указ, основываясь отчасти на некоторых федеральных законах, запрещает ипотеку:

- участков недр,
- особо охраняемых территорий,

- иного имущества, изъятого из оборота,
- многоквартирных и индивидуальных жилых домов и квартир, находящихся в государственной или муниципальной собственности,
- имущества, в отношении которого в установленном федеральным законом порядке приватизация запрещена (ст. 3).

Помимо этого, рядом других нормативных актов, среди которых далеко не все имеют силу закона запрещен залог таких объектов как:

- участки лесного фонда;
- государственное имущество, передаваемое организациям науки и вузам, которым присвоен статус государственного научного центра;
- здания, сооружения и нежилые помещения в жилых домах, находящиеся на балансе организаций Министерства обороны, ФСБ, МВД, ФАПСИ при Президенте РФ;
- объекты и имущество гражданской обороны, передаваемые по соответствующим договорам для использования приватизированными предприятиями.

Нет достаточной ясности в отношении того, какие земельные участки могут или не могут служить обеспечением кредитов, предоставляемых под залог недвижимости. Упомянутый Указ Президента РФ от 28 февраля 1996 г. как будто бы устанавливает возможность залога любых земельных участков, принадлежащих залогодателям (заемщикам) на праве собственности или хозяйственного ведения, за исключением особо охраняемых территорий (статьи 1-3). Однако следует помнить, что по ГК собственники земельных участков могут свободно ими распоряжаться "в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле" (п. 3 ст. 129, п. 3 ст. 209).

Практически это делает весьма проблематичной возможность залога земель сельскохозяйственного назначения до тех пор, пока этот вопрос не будет определенно решен будущим Земельным кодексом. Что же касается ипотеки земельных участков, находящихся в хозяйственном ведении, то здесь действует общее правило о необходимости согласия собственника (п. 2 ст. 295 ГК).

Глава 5

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ СБОР ИНФОРМАЦИИ ОТ ЗАЯВИТЕЛЯ НА КРЕДИТ

При оформлении заявки на выдачу кредита преследуется по крайней мере две цели: заявка является официальной просьбой о выдаче кредита на конкретных условиях; кроме того, заявка служит организующим фактором для предоставления информации в тех виде и объеме, которые позволяют провести андеррайтинг заемщика, после чего только возможны дальнейшие действия по обработке и анализу этой информации.

Банк должен стремиться к тому, чтобы вся информация, необходимая ему для принятия квалифицированного решения по вопросу о выдаче кредита, была получена уже на начальных стадиях работы с потенциальным заемщиком. Поэтому от каждого потенциального заемщика следует требовать предоставления в банк максимально подробных заявлений на кредит. Объем и качество информации, содержащейся в первом официальном документе, с которым заявитель обратится в банк, будет уже в значительной степени характеризовать уровень профессионализма этого заемщика и его желания работать с банком.

Заявление на кредит

В заявлении на кредит на коммерческую недвижимость должна содержаться следующая основная информация:

- наименование заемщика;
- организационно-правовая форма компании заемщика (например, полное товарищество или акционерное общество);
- юридический адрес заемщика;
- объем запрашиваемого кредита;
- желательные условия предоставления кредита и источник погашения;
- назначение кредита: для приобретения, реконструкции, изменения функционального назначения недвижимости или строительства (примечание: к заявлениям на строительные кредиты предъявляются дополнительные требования);
- наименование объекта недвижимости, если таковое имеется;
- адрес объекта недвижимости;
- размеры площадки;
- краткое описание объекта недвижимости или проекта строительства.

Приложения к заявлению на кредит

Помимо краткого описания компании заемщика и проекта, на который запрашивается кредит, от заявителя должна быть получена максимально полная и детализированная информация относительно как самого проекта, так и всех его участников и поручителей. Такая информация может содержаться в последующих описательных разделах заявления на кредит - в этом случае заявление должно представлять из себя достаточно объемный документ, - либо в приложениях, прикладываемых к заявлению. Главное, чтобы необходимая банку информация была в том или ином виде получена вместе с заявлением на кредит, или, по крайней мере, до того, как сотрудники банка будут вовлечены в работу по проверке и обработке полученных данных.

Вместе с заявлением на кредит банком должна запрашиваться следующая информация:

1) Данные о проекте, характеризующие инженерно-технологическую, финансово-экономическую, и юридическую компоненты его реализации

   а) копии правоустанавливающих документов, подтверждающих и поясняющих права, которыми располагает заемщик в отношении предмета залога;

   б) документы по существующему объекту коммерческой недвижимости:

      - копия контракта купли-продажи или соглашения от продавца, если речь идет о покупке здания;
      - копии проектной документации;
      - финансовый отчет за последние три года эксплуатации недвижимости, включая баланс и отчет по итогам хозяйственной деятельности;
      - текущий список площадей, сдаваемых в аренду, с указанием всех арендаторов, размер арендуемых площадей, структуры арендной платы, дат сдачи в аренду и сроков платежей;
      - подтверждение уплаты арендной платы каждым арендатором за последние три года;
      - финансовые отчеты по всем арендаторам, занимающим больше 10% площади;
      - сведения по каждому арендатору, нарушающему условия договора аренды;
      - копии всех поэтажных планов с указанием всех арендаторов и мест их расположения;

- текущая заполняемость помещений, мероприятия по привлечению арендаторов и т.п.;
- прогноз доходов от эксплуатации на период запрашиваемого кредита;
- копии всех контрактов, связанных с эксплуатацией здания (вертикальный транспорт и пр.);
- возраст и состояние здания, информация об отсроченном техническом обслуживании;
- копии всех произведенных в последнее время оценок / экологических отчетов (за последние шесть месяцев);
- разбивка здания по площади : общая, полезная и т.д.;
- бизнес-план заемщика в отношении здания;

в) строительная документация, если кредит запрашивается на строительство коммерческой недвижимости:

- детальная оценка стоимости проекта, строительных работ и т.п.;
- архитектурно-планировочное задание, план подготовки строительной площадки и т.п.;
- описание процесса землеустройства, контрольные сроки выполнения работ;
- все данные по почвам, изменения в зонировании и т.д.;
- наименование генподрядчика и копия контракта;
- обобщенные данные по объекту, общая площадь и площадь для сдачи в аренду и т.д.;
- расчет денежных поступлений с начала срока кредита до его погашения;
- разбивка расходов по объекту, включая прямые и косвенные затраты;
- временной график строительно-монтажных работ и прогнозный срок сдачи помещений в аренду;
- планы местности;
- описание всех внеплощадочных работ (если производились);
- наименование компаний-арендаторов;
- бизнес-план, отражающий в общих чертах все ожидаемые потоки доходов и расходов по проекту.

2) Подробная информация о заемщике:

- квалификация и опыт работы;
- описание ранее реализованных проектов;
- финансовый отчет (как минимум, за три предыдущие года);
- открытые кредитные линии (банки, наименования и т.п.);
- любые заложенные активы (в качестве обеспечения других кредитов);
- дебиторская и кредиторская задолженность;

- перечень обязательств, появившихся в результате неудачно совершенных операций;
- банковские реквизиты;
- ожидаемые результаты хозяйственной деятельности/денежные поступления в следующем году;
- календарный план всех инвестиций в землю;
- календарный план по всем строящимся объектам;
- календарный план по всем действующим объектам;
- объем инвестиций по трем вышеуказанным пунктам.

3) Финансовые отчеты и дополнительная информация о прочих участниках проекта со стороны заемщика - подрядчиков и поручителей.

4) Рекомендательные письма банков или партнеров.

Подпись заемщика

Заявка должна включать раздел с подписью заемщика, удостоверяющей достоверность информации и предоставляющей банку право производить сбор информации, которую банк сочтет необходимой, включая сведения других банков и информацию о деятельности заемщика в своей отрасли.

Оформление заявления и его передача в банк

Бланк заявки должен заполняться заемщиком и представляться банку для анализа с целью принятия положительного или отрицательного решения. Рекомендуется, особенно на ранних этапах деятельности в новой сфере кредитования, чтобы представители банка и заемщика, проведя одну или несколько встреч, совместно разработали форму представления информации, необходимой для включения в заявку. Такие встречи послужат повышению качества получаемой информации и позволят устранить возможные сложности на пути ее обработки. Кроме того, такое согласование снижает процент отказов, т. к. позволяет принимать к рассмотрению только те заявки, которые в общем отвечают установленным требованиям и по которым, вероятнее всего, будет принято положительное решение. Заявка как документ служит проверочной ведомостью для контроля информации, необходимой на первоначальном этапе работы с кредитом.

Предварительный анализ проекта

После того, как заявка на выдачу кредита заполнена и получена необходимая дополнительная информация, банк может провести предварительную оценку собственности и решить, целесообразно ли продолжать работу по анализу заявки. В частности, на этом этапе уже может быть сформировано мнение о следующих факторах:

- качество залогового обеспечения, срок его эксплуатации, тип постройки и использованные материалы и пр.;
- совместимость с окружающими районами: соответствует ли объект своему назначению, например, расположен ли склад в промышленной зоне, имеются ли подъездные пути - железная или шоссейная дорога, не расположен ли объект в жилой зоне;
- экономические характеристики объекта недвижимости: можно ли по ретроспективным данным и прогнозируемым доходам сделать вывод о его надежности как источника средств для обслуживания долга.

Соответствие политике банка

На данном этапе необходимо также определить, насколько запрашиваемый кредит соответствует кредитной политике банка по своим размерам, географическим ограничениям, типу недвижимости, используется ли объект самим собственником или речь идет об инвестиционном проекте.

Рекомендации участников проекта и поручителей

Первоначальные встречи с заемщиком должны использоваться для выяснения того, имеются ли у него и других ключевых участников проекта, включая поручителей и подрядчиков, необходимые рекомендации, которые явились бы достаточным основанием для банка при установлении их кредитной истории. Все участники сделки, которые неизвестны банку, должны представить описание своей деловой деятельности с доказательствами того, что их информация носит надежный, корректный и полный характер.

Расходы на первоначальный сбор информации

Таким образом, еще до передачи кредитного дела на рассмотрение соответствующим банковским экспертам банк может затребовать от заявителя предоставление следующих документов:

- заключение об оценке;
- заключение об инженерной экспертизе;
- заключение об экологической экспертизе;
- отчет о кредитных операциях;
- другие заключения и отчеты по требованию банка.

Стоимость таких заключений и отчетов может вылиться в весьма значительную сумму предоплаты для потенциального заемщика и, по всей вероятности, рынок и конкуренция предопределят, в какой мере банк сможет возложить эти расходы на заемщика, который на данной стадии даже не знает, получит ли он запрашиваемый им кредит.

Другими расходами, которые лягут на заемщика, должны стать оплата юридических услуг при подготовке кредитной документации, затраты на проводимые банком инспектирования недвижимости и любые иные расходы, связанные с подготовкой конкретного кредита.

Банку необходимо уже на стадии приема кредитных заявок определить, когда и как будут взиматься с заемщика все сборы и платежи по кредиту.

Для банка было бы благоразумным собрать как можно больше сведений о заемщике в самом начале процесса. Заемщику следует разъяснить, что чем больше информации получит должностное лицо банка, занимающееся кредитом, тем больше у него будет шансов на представление убедительных аргументов перед кредитным комитетом банка. И если банку удастся свести к минимуму расходы заемщика к тому моменту, когда последний уже поймет, что получит кредит, то тем выше будут шансы кредитора сохранить этого клиента для сотрудничества как в ближайшем, так и отдаленном будущем.

Глава 6

АНДЕРРАЙТИНГ - КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА И ОЦЕНКА РИСКОВ

Для успеха в деле контроля качества и оценки рисков при кредитовании коммерческой недвижимости требуется проведение тщательного анализа проекта и обеспечения по кредиту, а также проверка финансового состояния и профессиональной подготовленности заемщика. Все указанные факторы носят одинаково важный характер.

АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

На основании информации, содержащейся в заявлении о выдаче кредита, и другой прилагаемой документации, а также по результатам проведенной специалистом по проверке качества и оценке рисков (андеррайтингу) предварительной инспекции, банк принимает решение о возможности использовать объект недвижимости в качестве залога и выясняет, эксплуатируется ли имеющаяся (или создаваемая) недвижимость по принципу наилучшего и наиболее эффективного использования для обеспечения максимальной прибыли.

Банк должен запросить и заказать соответствующие документы у собственных и независимых экспертов - у оценщиков, инженеров и юристов. Такие действия помогут избежать конфликта интересов и предотвратить ситуацию, когда, например, заемщик предлагает результаты своей собственной оценки с завышенными показателями стоимости, что выгодно ему для увеличения размера кредита, на который он может претендовать. Расходы на экспертизу, если документы готовятся независимыми экспертами, возлагаются, как правило, на заемщика.

Местонахождение

- Необходимо определить, находится ли площадка, земельный участок, на котором расположен объект недвижимости, в удобном месте, имея в виду наличие дорог, развитость соседних районов, близость к крупным городским центрам и т. п.

- Необходимо определить, соответствует ли предлагаемый вариант использования объекта недвижимости требованиям правового зонирования территории, а также назначению расположенных рядом зданий и других объектов недвижимости.

- Необходимо убедиться в наличии жизненно важной инфраструктуры: дорожной сети, общественного транспорта, канализации, школ, предприятий торговли, зон отдыха и т. п.

Строения

Проводится визуальный контроль, который позволяет составить предварительное заключение о состоянии недвижимости, необходимом объеме ремонта и качестве его эксплуатации. Проверка, произведенная специалистом по андеррайтингу, должна подкрепляться экспертизой штатного сотрудника банка или приглашенного квалифицированного инженера. Для оценки качества строительства у инженера должны иметься подробные строительные чертежи. Инженерная экспертиза должна включать оценку стоимости необходимых ремонтных работ, а также выдачу рекомендации по созданию резервных отчислений на случай текущего ремонта. Все это необходимо принимать во внимание при анализе доходов от объекта недвижимости.

При выдаче кредитов под строительство целью инженерного контроля является оценка качества объекта после завершения строительства. При этом задача заключается в проверке соблюдения всех основных требований строительных норм и правил, а также правильности представленных заемщиком расчетов по затратам. При этом анализ основных затрат, произведенный инженером, должен дополняться инспекцией специалиста, ответственного за андеррайтинг, который учитывает стоимость земли или арендную плату за землю, сборы и расходы, связанные с получением разрешений, резервы по процентным платежам и другие косвенные затраты по строительному проекту.

Оценка

Специалист по андеррайтингу обеспечивает сбор материалов и проводит анализ результатов оценки рыночной стоимости объекта недвижимости, которая была проведена ранее независимым или работающим в штате банка квалифицированным оценщиком. На основании наблюдений во время инспекций объекта недвижимости, а также на основании общих знаний о регионе и рынке оценщик должен определить рыночную стоимость объекта недвижимости. Оценка должна включать информацию по следующим позициям:

- удачность расположения участка;
- соответствие предполагаемому использованию;
- наличие жизненно важной инфраструктуры;
- соблюдение принципа наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости с учетом его прибыльности, наличия спроса на рынке, норм зонирования и других факторов.

Отчет об оценке должен также содержать квалифицированное мнение о том, является ли предполагаемая арендная плата или цена за квадратный метр конкурентоспособной, и насколько велика поглощаемость рынком незанятых площадей.

Технико-экономическое обоснование проекта и исследование рынка

В тех случаях, когда собственность, предлагаемая в качестве залога, представляет собой объект недвижимости с новым или измененным назначением, а особенно в тех случаях, когда речь идет о новом строительстве, банк должен обязательно провести анализ технико-экономического обоснования проекта и получить результаты исследования рынка. Такие исследования могут проводиться сотрудниками банка, однако чаще всего эта работа выполняется независимой фирмой, специализирующейся на маркетинговых исследованиях. Контракт с такой фирмой заключает банк, а расходы по проведению исследования рынка возлагаются на заемщика. Цель заключаемого контракта состоит в оценке того, насколько реален предлагаемый проект. Кроме того, следует удостовериться, действительно ли существует рынок для планируемых площадей по прогнозируемым уровням арендной платы или цены продажи.

Например:

- Если речь идет о предприятиях торговли, необходимо убедиться в том, что в данном районе имеются подъездные пути и пешеходные дорожки, которые обеспечат функционирование магазинов, а также проверить, нет ли поблизости аналогичных предприятий торговли, которые могут создать отток покупателей.

- Если речь идет об офисах, необходимо удостовериться в том, что в других зданиях, в которых расположены офисы в этом же районе, имеется достаточно высокая заполняемость, а предлагаемая арендная плата конкурентоспособна.

Экономический анализ

Располагая данными по анализу финансовой отчетности о доходах и расходах, если таковые имеются, на протяжении нескольких лет, или прогнозами о новой форме использования недвижимости или ее преобразовании (такая информация менее надежна), имея в наличии результаты оценки, рекомендации инженера, банк может приступить к завершающему этапу своей работы по проверке экономических

показателей собственности. Для проведения экономического анализа следует пользоваться следующими финансовыми инструментами:

Отношение кредита к стоимости залога

Размер кредита / стоимость залога. В официальной кредитной политике банка в области недвижимости должен определяться максимальный объем кредитов, который рассчитывается исходя из оцененной рыночной стоимости собственности. Обычно такой предел составляет 75% оцененной стоимости. Если речь идет об объектах недвижимости со значительным сроком эксплуатации или о ситуациях, отличающихся повышенной степенью риска, консервативный подход диктует более низкие показатели, составляющие максимум 70%. Стоимость недвижимости может меняться, и в случае ее повышения надежное положение банка укрепляется. При соблюдении требований об отношении кредита к стоимости залога всегда имеется защитный механизм на случай падения стоимости недвижимости.

Чистый операционный доход

Доходы минус расходы или поток наличности. Специалисты банка должны проверить доходы и расходы фирмы, которая обращается за кредитом, или ее отчеты о коммерческой деятельности, сравнив их с другими данными по аналогичным объектам недвижимости на таком же рынке, опираясь при этом на данные по доходам и расходам на квадратный метр или ориентируясь на другие единицы. Цель таких расчетов заключается в том, чтобы получить реальную картину потока наличности или чистый операционный доход. При таком анализе очевидно, что уровни расходов также важны, как и доходы. Незначительные расходы на ремонт могут свидетельствовать о том, что уровень содержания здания невысок. Если здание эксплуатируется самим владельцем, то при переоформлении банком этого здания на себя расходы по его эксплуатации могут возрасти в связи с необходимостью привлечения управляющей фирмы.

Коэффициент обслуживания долга

Чистый операционный доход минус резервы/выплаты по процентам и по сумме основного долга. Инспектор банка должен вносить коррективы для создания резервов на случай возможных потерь или других обстоятельств, о чем говорится в рекомендациях инженерного отчета. Скорректированная величина чистого операционного дохода сравнивается с предлагаемым обслуживанием долга по ипотечному кредиту как по процентам, так и амортизации основного долга. Обычным требованием является превышение чистого операционного дохода над суммой обслуживания долга не менее чем в 1,25 раза. Более высокий

коэффициент, составляющий 1,5 - 2,0, применим к объектам недвижимости, где показатель чистого операционного дохода был или ожидается нестабильным. Если объект недвижимости занят одним арендатором, отличающимся высокой кредитоспособностью, который частично или полностью оплачивает все операционные расходы по объекту недвижимости, то тогда может применяться коэффициент обслуживания долга, составляющий 1,15 или 1,10.

Инвестируемые собственные средства заемщика

Инвестирование в проект наличных средств или высоколиквидных ценных бумаг в качестве собственного капитала. Если банк финансирует приобретение коммерческой недвижимости по цене, которая соответствует или очень близка к рыночной стоимости, определенной в результате оценки, то условие семидесятипроцентного отношения величины кредита к стоимости недвижимости означает, что заемщик берется инвестировать остальные 25% стоимости проекта за счет собственного капитала. Еще то того, как банк перейдет к полномасштабной деятельности по андеррайтингу проекта, необходимо проверить источник инвестируемых собственных средств заявителя. Хорошо, если требуемые средства имеются в виде наличных средств или иных высоколиквидных активов. Если же планируется формировать собственный капитал из заемных средств, получаемых из других источников, то необходимо убедиться в наличии таких источников, а также проанализировать возможное влияние дополнительных долговых обязательств на финансовое состояние заемщика.

В случае, если банком финансируется проект строительства, инвестирование собственного капитала должно произойти до того, как банк начнет первые выплаты по своему кредиту. Если во время строительства произойдет превышение расходов над запланированными и потребуется внесение дополнительных средств заемщика, последний обязуется изыскать их и внести до произведения банком очередного перечисления по кредитной линии. Главным правилом является требование к банку в любое время иметь в своем распоряжении и в кредитном бюджете достаточно средств, необходимых для финансирования работ вплоть до их завершения.

Требования к маркетингу (предварительная сдача в аренду, предварительная продажа)

В случае, если в качестве залога предполагается использовать незанятое или в основном незанятое здание, и для оценки доходности проекта банк сможет полагаться лишь на прогнозируемые доходы или продажи, то будет вполне оправданно, если банк предъявит особые требования. Условия, предъявляемые банком, могут заключаться в том, что до перевода каких-либо средств (1) 50% площадей должно быть сдано в

аренду по соответствующей средней ставке за квадратный метр или (2) 50% площадей должно быть продано по соответствующей минимальной цене. Соблюдение этих требований будет свидетельствовать о том, что для данной недвижимости имеется рынок, и послужат подтверждением действительного соответствия предполагаемого уровня арендной платы или цены продажи имеющемуся спросу. В результате для банка будет снижен рыночный риск по рассматриваемому проекту кредитования.

АНАЛИЗ ЗАЕМЩИКА

Предположим, что банк удовлетворен физическими характеристиками проекта, а также фактическими или расчетными экономическими показателями той недвижимости, которая предлагается в качестве залога. После этого банк должен провести оценку кредитоспособности заемщика, а также третьих сторон - поручителей.

Определение финансового состояния заемщика

Банк должен определить финансовое состояние заемщика путем проведения анализа его балансов, отчетов о прибылях и убытках, а также налоговой информации и других финансовых данных, которые прилагаются к заявлению на кредит. Предметом анализа должны стать следующие показатели:

Анализ ликвидности, который включает проверку следующих факторов:

- Оборотный капитал: текущие активы минус текущие пассивы; чем выше положительный показатель, тем лучше.
- Отношение текущих активов к текущим обязательствам: чем больше этот показатель, тем лучше (но непременно должен быть больше 1).
- Рентабельность активов: суммарные продажи, деленные на сумму активов; этот показатель должен быть стабильным и отражать способность руководства управлять активами.

Анализ структуры капитала, который включают проверку следующих факторов:

- Коэффициент задолженности: долговые обязательства, деленные на сумму долговых обязательств и собственного капитала; чем меньше этот показатель, тем лучше; в любом случае результат не должен превышать 1.

- Коэффициент обслуживания долга: годовой поток наличности, деленный на годовые расходы по обслуживанию долга; чем выше единицы, тем лучше; чем больше абсолютная величина, тем так же лучше.

- Рентабельность собственного капитала: чистая прибыль деленная на собственный капитал; показатель должен соотноситься с доходностью других инвестиций и для инвестиций в недвижимость может составлять от 20 до 50 процентов.

Анализ профессиональной деятельности

— Банк должен провести анализ истории профессиональной и деловой деятельности заемщика путем изучения других объектов недвижимости, которые принадлежат или принадлежали заемщику (включая его неудачные проекты). Специалисты банка должны проанализировать уровень квалификации и опыт работы заемщика с недвижимостью того же типа, что закладываемое имущество, а также ознакомиться с его репутацией как стабильного и надежного партнера. Как говорилось ранее, заемщик, впервые обратившийся в банк, должен представить описание своей хозяйственной деятельности в прошлом, а также рекомендательные письма других банков и фирм, работающих в этой же отрасли.

Определение источников и проверка наличия собственных средств в необходимых объемах

Банк должен определить источники и проверить наличие собственных средств в необходимых объемах, включая доходы от инвестиций в недвижимость, ссуды, полученные от третьих лиц и другие источники доходов от хозяйственной деятельности.

Активы

Банк должен убедиться в том, что у заемщика имеются в наличии ликвидные активы в достаточном объеме и в дополнение к его собственному капиталу, что позволит заемщику выдержать падение уровня доходов, которое может быть вызвано недостаточной заполняемостью или другими негативными обстоятельствами.

Другие объекты недвижимости

Банк должен определить влияние других объектов недвижимости или проектов застройки, осуществление которых может потребовать от заемщика соответствующих затрат времени и оборотного капитала;

Третья сторона - поручитель

В случае, если финансовое благополучие заемщика гарантируется третьей стороной - поручителем или несколькими поручителями, банком должен быть проведен анализ, аналогичный описанному выше, при этом проверка производится по отношению к каждому поручителю.

Анализ подрядчика

Проверка заявления на предоставление кредита под новое строительство предполагает сбор различной дополнительной информации в значительных объемах. Если заемщик прибегает к услугам генерального подрядчика, банк должен осуществить следующие мероприятия:

- Банк должен проверить способность подрядчика успешно осуществить проект, учитывая наличие кадров, оборудования и опыта в соответствующей области строительства.
- Банк должен определить степень знакомства подрядчика с городом и его окрестностями, имея в виду расстояние от производственных мощностей подрядчика до строительной площадки.
- Банк должен проверить историю хозяйственной деятельности подрядчика, проанализировать осуществленные этим подрядчиком строительные проекты, его репутацию в плане качества выполняемых работ, честность, надежность и способность ориентироваться в сложных ситуациях.
- Банк должен получить и проанализировать финансовую документацию подрядчика, рекомендации других банков и фирм, работающих в той же отрасли.
- При привлечении крупных субподрядчиков банк должен провести анализ, аналогичный указанному выше, по отношению к каждому из них.

Общие замечания

Андеррайтер или должностное лицо банка, занимающееся кредитом, прежде всего должны установить соответствие действительности всех сведений, которые указал заемщик в своем заявлении на выдачу кредита. На решение этой задачи может потребоваться много времени, но это один из самых важных элементов хорошего андеррайтинга. При проверке данных очень важно обращать внимание на календарную точность мероприятий заемщика, согласованность информации, цифровых данных.

Целью анализа всей информации сотрудником банка является выявление факторов, позволяющих лучше понять, как ведет свои дела данный потенциальный заемщик.

Иногда самая простая информация может оказаться очень полезной для определения жизнеспособности кредита или заемщика. Например, могут встречаться пропуски дат по прежним проектам или банковским кредитам. Этому может быть самое простое объяснение, вроде того, что какая-то отмена по проекту произошла по просьбе банка, могла задержаться поставка материалов или даже производство работ по самому проекту из-за погодных условий. В таком случае банковский работник ищет разумное объяснение в информации, предоставленной заемщиком. Если в отношении пропуска нет никаких комментариев заемщика, то это можно либо считать простым недосмотром, либо попыткой заемщика избежать нежелательного для него обсуждения каких-то серьезных проблем в надежде на то, что нерадивый банковский работник пропустит такое упущение.

Нельзя недооценивать важность работы банковского сотруднике по проверке и перепроверке информации, представленной заемщиком. Хороший андеррайтер делает все возможное для проверки ее точности. Также тщательно следует проверять все кредитные операции. Заемщик может представить огромнейшее количество информации, опустив всего лишь один, но важнейший момент, относящийся к проблеме в прошлом. Море информации может означать не желание помочь, а намерение перегрузить работника банка, с тем чтобы он упустил некоторые ключевые данные.

Это можно проиллюстрировать на примере завершенного проекта строительства крупного административного здания. Заемщик предоставил большое количество оплаченных счетов-фактур, выставленных всеми основными поставщиками по проекту, включая счета поставщиков стальных балок и бетона, но не приложил счета за арматурные стержни для бетона. Это можно объяснить простым недосмотром, но может случиться и так, что были использованы арматурные стержни из стали более низкого качества, и заемщик хочет скрыть это от проверки.

Часто при проверке не уделяется должного внимания организационно-правовой структуре самого заявителя. Очень часто лицо, которое банк считает способным выполнить свои обязательства и погасить кредит, юридически не является заемщиком. Вот здесь консультация хорошего юриста весьма полезна и может даже иметь решающее значение. Надо обеспечить такое положение в банке, чтобы при получении заявления на кредит обязательно анализировалась бы организационно-правовая структура заемщика, всех его компаньонов или филиалов. Иногда могут быть наслоения субъектов хозяйствования или товариществ, которые придется перелопатить для того, чтобы обнаружить истинного заемщика по конкретному кредиту. При помощи юридического отдела сотруднику

банка, занимающемуся кредитом, легче решить, подходит ли данный заемщик банку. Кроме того, ему необходимо провести повторное инспектирование объекта для подтверждения сведений, представленных заемщиком в момент подачи заявления.

Глава 7

УТВЕРЖДЕНИЕ КРЕДИТА

После того, как будет собрана и проанализирована вся информация, о которой шла речь в предыдущей главе, специалист банка по андеррайтингу, в том случае, если он убеждается, что данный кредит сработает, составляет свое заключение, которое передается на рассмотрение кредитного комитета или на утверждение Советом директоров банка. На этом этапе у специалиста по проверке качества и оценке рисков должна быть полная уверенность в том, что предложение о выдаче кредита обосновано, и что в свете текущей экономической ситуации выдача такого кредита соответствует политике банка и послужит достижению целей, сформулированных в программе банка по кредитованию коммерческой недвижимости.

В политике банка по кредитованию коммерческой недвижимости должен быть четко расписан порядок утверждения кредитов, включая этапы этого процесса, количество и уровень согласований, которые необходимо получить от руководителей, уполномоченных утверждать кредиты Обычно количество и уровень решений зависит от размера и типа кредита. Утверждение кредитов происходит, как правило, двумя способами: 1) решение принимается на кредитном комитете, где происходит официальное представление пакета документов, содержащих заявку на выдачу кредита; и 2) решение принимается путем сбора подписей, при этом процедура представляет собой индивидуальное ознакомление и подписание решения уполномоченными представителями руководства.

Полномочия на утверждение кредита представляют собой отдельный документ, содержащий поименный список сотрудников, наделенных такими полномочиями, и размеры кредитов, разрешение на утверждение которых они имеют право подписывать. Этот список должен периодически обновляться с учетом продвижений по службе, повышения уровня ответственности отдельных сотрудников, включения дополнительных сотрудников в этот список и смены персонала.

ПАКЕТ ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ЗАЯВКЕ НА КРЕДИТ

Обычно специалист банка по контролю качества и оценке рисков готовит форму запроса на кредит, который представляет собой перечень важной информации, касающейся заемщика, недвижимости, подрядчиков, поручителей, рынка, предлагаемой структуры кредита, запрашиваемого объема и предполагаемой стоимости проекта. В качестве приложений в дополнение к этой информации обычно представляются финансовые

отчеты заемщика, отчеты о прибылях и убытках по объекту недвижимости, фотографии, карты и планы площадки и краткое содержание отчета об оценке. Эти документы вместе образуют пакет документации по заявке на кредит и могут выноситься на кредитный комитет или рассылаться для утверждения путем подписания уполномоченными сотрудниками.

Утверждение кредита на кредитном комитете или путем сбора подписей

В зависимости от политики банка пакет документации, состоящий из запроса на кредит и дополнительной информации, распространяется среди сотрудников банка, обладающих соответствующими полномочиями для утверждения кредитов. Пакет документации может использоваться также в качестве основы для устного представления запроса на регулярном заседании кредитного комитета, члены которого, после обсуждения, принимают решение о кредите. Как правило, кредит на кредитном комитете представляется тем же сотрудником по андеррайтингу, который вел либо координировал всю подготовительную работу. Чем лучше данный сотрудник подготовится к презентации кредита, тем больше окажется шансов на его утверждение комитетом.

Исключения

Запросы на кредиты, превышающие определенную сумму или выходящие за рамки требований, определенных кредитной политикой банка, могут передаваться на утверждение не только кредитного комитета, но и соответствующих структур более высокого уровня, вплоть до Совета директоров.

Регистрация и хранение записей

Первый экземпляр документа о заявке на кредит со всеми необходимыми подписями является официальным банковским документом. Для централизованного контроля и надежного хранения таких документов, предпочтительно в кредитном отделе, в банке должна быть выработана определенная система. В то же время общие объемы утвержденных кредитов должны вноситься в специальный журнал вместе с другими данными по утвержденным кредитам с тем, чтобы у банка всегда была полная картина своих обязательств.

Проверка

Рекомендуется ежегодно проверять процедуры утверждения кредитов, для чего можно использовать несколько взятых выборочно кредитов и убедиться в том, что:

- соблюдается надлежащий порядок утверждения кредитов;
- способ контроля качества и оценки рисков по кредитам, так же, как и система утверждения кредитов, соответствуют кредитной политике банка;
- обеспечено надежное хранение и регистрация первого экземпляра утвержденной заявки на кредит и других документов, обязательных для хранения;
- соблюдается порядок отчетности руководству.

Глава 8

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КРЕДИТНОГО СОГЛАШЕНИЯ

В банках на Западе после того, как кредит утвержден, существует практика направления заемщику письма-обязательства. Письмо-обязательство является контрактным документом, который обязывает банк и заемщика предпринять определенные действия. В письме-обязательстве указываются объем кредита и условия, утвержденные банком, представляется список требований к заключению кредитного договора, устанавливаются временные рамки и нормативы исполнения. ***Преимущество письма-обязательства состоит в том, что оно позволяет участникам сделки избежать какого-либо недопонимания до того, как участники сделки пойдут на значительные расходы по подготовке окончательного варианта кредитной документации.*** Получение письма-обязательства и его акцепт заемщиком означает, что заемщик заключил с банком предварительный договор. В некоторых банках отдается предпочтение таким названиям этого документа как "Договор о намерениях" и др., при этом цель заключается в минимизации обязательств банка. "Договор о намерениях" отличается от письма-обязательства тем, что договор не является контрактным обязательством банка, т. к. в нем лишь описываются условия предоставления кредита, который банк был бы заинтересован выдать при условии, что у заемщика имеется объект собственности, соответствующий профилю банка (см. Глава 1).

После того, как заемщик подтверждает свое согласие и ставит свою подпись на письме-обязательстве, содержанием следующего этапа становится подготовка кредитной документации, установление даты выдачи кредита и получение всех сборов и платежей, которые положено сделать заемщику до заключения кредитной сделки.

При подготовленной документации и хорошей связи с заемщиком сам день заключения кредитной сделки не богат событиями. Это, собственно, такой день, когда новый кредит вносится в журналы банка, ему присваивается идентификационный (кредитный) номер и выдаются деньги заемщику или иному субъекту хозяйствования, который располагает правом собственности на недвижимость. При заключении кредитной сделки банк получает свои права в соответствии с кредитной документацией, как только все документы регистрируются в соответствующем отделе банка. После этого кредит переходит в ведение управления банка по обслуживанию кредитов.

Previous Page Blank

Письмо-обязательство

В письме-обязательстве (см. Приложение 6) обычно содержится следующая информация:

- юридическое название заемщика и поручителя;
- описание требуемого залога;
- максимальный объем кредита и максимальное отношение кредита к стоимости залога;
- минимальный коэффициент покрытия обслуживания долга;
- процентная ставка и расчетные базовые ставки;
- требуемая плата за оформление кредита, депозиты и оплата расходов;
- в случае нового строительства или реконструкции - сроки их начала и окончания;
- методы выплат по кредиту;
- использование кредитных средств, источник и метод погашения кредита;
- сроки принятия обязательств и оформления кредита;
- документы, необходимые для оформления кредита;
- обязанности сторон и юристов;
- условия предоставления финансовых ресурсов.

Обязательства банка

До оформления кредита специалист банка по андеррайтингу должен обеспечить получение и проанализировать следующие документы:

- результаты отчета об оценке для проверки стоимости проекта и подтверждения объема кредита;
- отчет инженера об окончательной смете;
- кредитные документы;
- планы и спецификации в полном объеме;
- результаты съемки объекта недвижимости и юридическое оформление в письменном виде;
- отчеты об анализе грунта и проверке качества фундамента;
- все договоры подряда и список субподрядчиков;
- смету с разбивкой по стоимости, подготовленную застройщиком;
- подробный график работ по строительному проекту;
- разрешения на подключение к коммуникациям;
- прочие документы, принятые в российской практике кредитования.

Обязанности юриста банка

Юрист банка должен подготовить или проследить за подготовкой следующих документов:

- кредитный договор;
- договор о кредитовании строительства при осуществлении строительных проектов;
- ипотечный договор и договор о передаче арендных прав (в России в состав кредитного договора обычно включается вексель);
- поручительные соглашения;
- другие документы и договоры, которые должны быть подписаны на стадии завершения оформления кредита;
- прочие документы, принятые в российской практике кредитования (см. Главу 4 - Юридические аспекты кредитования коммерческой недвижимости).

Обязанности заемщика

Заемщик или представляющий его права юрист обязан представить следующие документы:

- документы, удостоверяющие права заемщика в отношении объекта залога;
- отчет об инженерной экспертизе;
- окончательные планы, спецификации и разрешения на строительство;
- окончательные ставки арендной платы, с указанием арендаторов, арендуемых площадей и поступлений от арендной платы;
- строительный контракт с поправками;
- список всех субподрядчиков;
- финансовые обязательства застройщика и его права, гарантирующие возмещение убытков при невыполнении подрядчиком своих обязательств (если таковые имеются);
- поручительства, арендные договоры и распределение аренды;
- текущие финансовые отчеты заемщика и поручителя;
- справки о возможности подвода к объекту недвижимости всех коммуникаций, включая электричество, газ, канализацию и пр.;
- обременение прав заемщика на недвижимость, если таковые имеются;
- оригиналы страховых полисов или страховые обязательства, которые представляют собой обязательства страховых компаний по предоставлению гарантий;
- резолюции руководства организаций заемщика и поручителя;

- утвержденные графики строительства и счета-фактуры, если авансовая выплата должна быть произведена при оформлении кредита;
- любая иная документация, связанная с правами на недвижимость;
- все иные документы, обычно необходимые для кредитования в России (см. Главу 4).

УЧАСТИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СТОРОН ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ

На процедуре заключения кредитной сделки должен присутствовать представитель банка, заемщик и их юристы, а также представители всех других сторон, которые должны подписать договор, например, представители поручителей или продавцов. Также должна присутствовать сторона, обладающая в отношении данного объекта недвижимости правами залогодержателя, имеющими более высокий приоритет, и согласившаяся привести их в соответствие с интересами банка.

Кредитный инспектор, представляющий банк, должен следить за тем, чтобы оформления кредита происходило в соответствии с порядком утверждения кредита и письмом-обязательством. Кредитный инспектор вправе отвергнуть любые изменения, которые не соответствуют общим принципам обязательств банка.

Юрист банка должен проследить за тем, чтобы стороны имели соответствующие полномочия на подписание контракта, и чтобы банк имел полное право на предоставление кредита под залог недвижимости. Представитель банка и юрист должны проанализировать и придать окончательную форму процедурам по выдаче и погашению кредита. Документы, удостоверяющие произведенную заявителем оплату сборов, предусмотренных процедурой оформления кредитной сделки, остаются на хранении у юриста или банка до внесения в кредитные файлы документов, подтверждающих права банка в отношении проекта и залога, после чего только может быть начато осуществление выплат по кредиту.

Кредитный инспектор или юрист отвечают за составление проверочной ведомости по оформлению кредита и по его окончании, за подготовку меморандума о заключении кредитного договора, в который включается следующая информация:

- дата и время подписания кредитного договора;
- список сторон, присутствующих на процедуре оформления кредита, и их полномочия;
- вопросы, которые могут возникнуть во время заключения сделки;
- перечень документов, полученных при оформлении кредита;
- календарный план выплат по кредиту; требование к заемщику внести собственный капитал;

- отметки о получении причитающихся банку сборов и платежей за оформление кредита;
- инструкции относительно будущих выплат;
- основные даты (срок погашения кредита, истечение страховки и т.д.), которые должны быть внесены в кредитное дело в качестве контрольных сроков.

Период после заключения кредитной сделки

После того, как кредитный договор подписан, документы юридически оформлены и внесены в кредитный файл и первая выплата произведена, начинается администрирование и обслуживание кредита. С этого момента администрирование кредита будет выполняться администратором по кредитам, но кредитный инспектор будет продолжать выполнять свои контрольные функции. Администратор по кредитам должен сразу же завести кредитное дело, где будут храниться все зарегистрированные и подписанные оригиналы документов. Эти документы должны содержаться в банковском хранилище с ограниченным доступом и соответствующими мерами безопасности. Может создаваться файл-дубликат, где будут храниться копии всех важных документов (заявка на кредит, бланки утверждения кредита, письмо-обязательство, кредитный договор и т.п.). Копиями могут пользоваться администраторы кредитов.

О российском ипотечном законодательстве

Поскольку в России законодательство по ипотечному кредитованию находится на стадии разработки, обращение банка к услугам консультанта, имеющего четкое представление о законодательстве в области недвижимости в том виде, в котором оно существует в настоящее время, является насущной необходимостью. Это нужно для защиты интересов банка и для приведения всей документации в соответствие с последними изменениями законодательства. В случае невыполнения условий кредитного соглашения заемщиком банк может реализовать заложенную недвижимость и получить средства, необходимые для возврата кредита. Поэтому, чтобы банк мог сохранить свои юридические права на залог в полном объеме, крайне важно неукоснительно следовать российскому законодательству по недвижимости.

Глава 9

СТАНДАРТЫ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ КРЕДИТАМИ НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Как отмечалось ранее, обслуживание коммерческого кредита начинается с даты заключения кредитной сделки и заканчивается с ликвидацией кредита в результате его погашения, обращения взыскания или продажи предмета залога. В работе по обслуживанию кредита на строительство или развитие коммерческой недвижимости можно выделить следующие основные функциональные направления:

- формирование и ведение дел по новому кредиту;
- отслеживание платежей и подачи сведений;
- управление эскроу-счетами и резервами;
- инспектирование;
- предотвращение невыполнения обязательств.

Ниже в настоящей главе рассмотрены первые четыре направления. Проблемы предотвращения невыполнения обязательств будут изложены и проанализированы в Главе 13.

ФОРМИРОВАНИЕ И ВЕДЕНИЕ ДЕЛ ПО НОВОМУ КРЕДИТУ

Очень важно проследить за тем, чтобы вся обработанная, изученная и оформленная документация по кредитной сделке передавалась в управление банка по обслуживанию коммерческих кредитов сразу же после заключения кредитной сделки, для того чтобы не допустить утери какого-либо документа или его подшивки не там, где он должен находиться. Банку следует установить стройную систему хранения документов в делах, предусматривая раздельное хранение папок с документами, которые требуются по работе часто и редко. В качестве примера можно предложить следующее:

Папка I	-	Основное Дело (оригиналы всех оформленных документов)
Папка II	-	Дело по обслуживанию (материалы, необходимые для каждодневной работы)
Папка III	-	Дело по андеррайтингу (неактивные материалы)
Папка IV	-	Дело по инспектированию (материалы ежегодных и всех других инспекций)

Previous Page Blank

Папка I: Содержит оригиналы всех исполненных по кредиту документов; должна храниться в пожаробезопасном месте. Банку следует сделать копии тех документов, которые будут постоянно нужны в работе, поместив сделанные копии в рабочую папку (Дело II – Обслуживание).

Папка II: Это рабочее Дело для Управления по обслуживанию кредитов. Частично в нем содержатся материалы из основного Дела, необходимые в работе почти каждый день. Здесь содержатся все материалы по эскроу-счетам, копии кредитного договора и договора доверительного управления с указанием соответствующих платежей; включаются также и записи бесед при рабочих встречах с заемщиком и вся переписка заемщика с кредитором.

Папка III: Это неактивные материалы, которые обычно используются лишь в интересах выдачи кредита или при возникновении каких-либо проблем. Здесь хранятся оценочные материалы, документы по исследованию рынка, ТЭО, экологические заключения, заявочные документы, инженерное заключение и любые другие документы, имеющие отношение к выдаче кредита.

Папка IV: В ней хранятся отчеты по всем ежегодно проводимым инспекциям, включая справки по расходованию средств со счета на строительные работы, если кредит строительный. Когда заводят это дело, то оно содержит очень мало сведений, зато к концу срока кредита оно разрастается до таких размеров, что становится самым большим из всех имеющихся дел по кредиту.

Отслеживание платежей и мониторинг

После заключения кредитной сделки банк начинает создавать систему файлов по конкретному кредиту для компьютерного сопровождения. Компьютерная система обработки материалов поможет банку отслеживать ключевые даты по кредиту и контролировать необходимые аспекты на регулярной основе. Цикл платежей по кредиту включает в себя регулярный сбор, перевод и выплату средств, а также сверку счетов за отчетный период. Кредитор должен установить надлежащий контроль за всеми счетами доверительного управления, на которые переводятся собираемые средства для производства платежей позднее. К таким относятся эскроу-счета для хранения средств, предназначенных для налоговых и страховых платежей, а также счета с резервными средствами на производство текущего ремонта. Обычно на указанные выше цели открываются отдельные счета, которые ведутся в соответствии с кредитной документацией. Банку уже следует включить порядок ведения таких счетов в свое руководство по обслуживанию кредитов.

Управление эскроу-счетами и резервами.

Этот аспект обслуживания коммерческих кредитов охватывает все вопросы, связанные с размещением и снятием средств со эскроу-счетов. Поскольку средства, депонированные на эскроу-счетах, предназначаются для производства таких платежей, как ежегодный налог на недвижимость и страховые взносы, то очень важно, чтобы банк вел хороший учет всех производимых платежей, ибо это – средства заемщика, которые он доверительно хранит в банке на эскроу-счете для оплаты налогов и страховых взносов при наступлении сроков такой оплаты. Ведение и отчетность по таким счетам должны быть на должном уровне. Было бы неплохо, если бы банк практиковал ежегодный переучет таких счетов, устанавливающих достаточность средств на их остатках для произведения всех необходимых в будущем платежей. В нормальных условиях как налоги, так и страховые взносы ежегодно увеличиваются, поэтому, как правило, возникает необходимость соответствующего увеличения сумм, остающихся на эскроу-счетах путем получения дополнительных средств от заемщиков.

Инспектирование

(См. также Приложение 8)

Периодические инспекции недвижимости и анализ отчетов о результатах хозяйственной деятельности за этот период – отличительные черты очень хорошей политики банка по прогнозированию и предотвращению случаев невыполнения обязательств. выезд инспектора банка на место позволяет оценить уровень качества и содержания здания, встроенного оборудования и движимого имущества. Такие инспекции помогают банку также оценивать происходящие изменения и конкуренцию на рынке недвижимости. Инспектирование "не строящейся" коммерческой недвижимости инспектору банка следует производить, по крайней мере, один раз в год. По строительному кредиту инспекции должны проводиться каждый раз, когда поступает заявка на снятие средств. Обычно это происходит ежемесячно.

Поскольку инспектированию недвижимости придается большое значение, очень важно, чтобы банк разработал такую форму, которая давала бы максимум информации для определения, как функционирует объект по сравнению с выводами отчета об андеррайтинге, произведенном при подаче заявления на кредит. Такая информация может послужить предупреждением банку о необходимости более строгого контролирования кредита, а также осуществления более тесных контактов с заемщиком по волнующим банк проблемам с тем, чтобы они не переросли в более серьезные.

Годовые инспекции недвижимости представляют собой одну из самых лучших "систем раннего оповещения", которыми располагает кредитор для обнаружения возможного возникновения проблем. Вот некоторые направления анализа и комментариев по ежегодному инспектированию объектов недвижимости:

- состояние здания и его конструктивная целостность;
- содержание мест общего пользования, вестибюлей, атриумов и входов;
- состояние встроенного оборудования и движимого имущества;
- озеленение, ограждение, стены, тротуары и автомобильные стоянки;
- системы отопления, вентиляции, кондиционирования воздуха, электро-, газо- и водоснабжения, котельные;
- общее состояние внутренних служебных помещений, кабинетов, секций;
- безопасность, противопожарное оборудование, освещение;
- вопросы охраны окружающей среды;
- подъездные автомобильные и железнодорожные пути, погрузочно-разгрузочные аппарели, общественный транспорт;
- рынок аренды и сдачи в аренду (анализ тенденций);
- работы по благоустройству и завершение объекта;
- отсроченное техническое обслуживание;
- анализ по сданным в аренду и свободным помещениям, оборачиваемости и выбытию;
- площади, которые не могут сдаваться в аренду;
- условия и тенденции развития прилегающих кварталов и рынка.

Банковский инспектор должен быть в состоянии подтвердить завершение определенных ремонтных или строительных работ, необходимость проведения которых может быть вызвана какими-либо повреждениями, или которые соответствуют регулярной ежемесячной заявке на предоставление средств по кредиту. Каждый раз, когда банковский работник вызывается для инспектирования недвижимости, ему всегда следует просматривать отчет о предыдущей инспекции на месте для того, чтобы более адекватно оценить объемы проделанной работы.

В связи с проведением ежегодного инспектирования недвижимости банку следует получать к этому времени финансовые отчеты по данной недвижимости, с тем чтобы облегчить себе ее оценку. Очень важно, чтобы в отчетах по инспектированию недвижимости содержался анализ ее функционирования как объекта, приносящего доход. Доход, генерированный объектом недвижимости, может служить индикатором того, как будет погашаться кредит в течение всего кредитного периода.

Глава 10

ПРОЦЕДУРЫ ВЫДАЧИ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ

Выплаты по кредитам, обеспеченным залогом на существующую и полностью отстроенную недвижимость, обычно производятся единовременно на этапе завершения оформления кредита. Выплаты по строительным кредитам или кредитам по финансированию крупных проектов по реконструкции производится частями в течение всего периода строительства. В данной Главе будет рассмотрена вторая категория кредитов, поскольку считается, что в Российской Федерации большинство кредитов будет предоставляться под строительство или реконструкцию, и выплаты будут осуществляться частями на протяжении определенного периода времени. На стадии выплат по кредитам необходимо тщательно следить за тем, чтобы финансирование было обеспечено в нужных объемах, и чтобы интересы банка были защищены во время всего срока кредитования.

Собственный капитал заемщика

До выплат кредитных средств банк должен быть уверен в том, что заемщик внес или предусмотрел все требуемые инвестиции собственного капитала. Это можно осуществить путем проверки оплаченных счетов подрядчиков, поставщиков материалов и т.п. Инспектор банка должен производить регулярную проверку работ даже во время внесения собственного капитала заемщика и его инвестиций с целью определения продвижения строительства в соответствии с утвержденным планом и фактического расходования средств. Даже если банк уже начал финансирование, следует регулярно перерассчитывать стоимость проекта и объемы внесенного собственного капитала. Задержки в темпах строительства, повышение стоимости рабочей силы и материалов и другие факторы могут увеличить общую стоимость строительства, а также размер требуемых инвестиций собственного капитала заемщика. Как и в случае с первоначальным взносом собственного капитала, можно предусмотреть необходимость внесения заемщиком дополнительной суммы из собственного капитала, после чего банк возобновит перевод средств.

Запрос на выдачу кредитных средств

Заемщик должен представить официальный запрос на выдачу кредитных средств (см. Приложение 7) с подтверждением того, что запрашиваемая

сумма или уже израсходована им или готова к оплате и может быть выплачена в данный момент. Администратор кредита должен просмотреть этот запрос и проследить, чтобы он соответствовал договору о строительном кредите и особенно графику выплат, который является частью кредитного договора. Затем администратор кредита назначает инспекцию объекта.

Обследование, проводимое инженером

Содержание и функциональное назначение данного направления работы по обслуживанию кредита уже было изложено в предыдущей главе. В данном случае инспектор по строительству, которым может быть либо сотрудник банка, либо независимый инженер, для согласования выдачи очередного транша по кредиту должен предоставить копию заявки на выдачу кредитных средств и сопроводительные документы. Обычно заемщик предоставляет копии документов одновременно администратору по кредиту и инженеру. Затем инспектор производит тщательное обследование проекта с целью определения процента завершения работ, его соответствия планам, качеству произведенных работ и материалов. После чего инспектор подтверждает, что запрос на выплату верен и соответствует графику выплат (см. Приложение 7а), либо внесет необходимые изменения в запрос и уменьшит его размер. К своему отчету он должен приложить фотографии, сделанные в момент инспекции, подтверждающие степень завершенности и демонстрирующие возможные отклонения. В отчете инженера должны быть указаны его наблюдения относительно качества строительства, активности работ на строительной площадке проекта, иных проблем и ***достаточности оставшихся кредитных средств для завершения строительства.***

Проблемы, связанные с правами на недвижимость

В связи с тем, что в Российской Федерации пока не развито страхование прав, юрист банка должен до каждой выплаты по кредиту проверять правоустанавливающие документы, относящиеся к предмету залога, и государственные регистрационные документы, чтобы убедиться в том, что правам банка как кредитора не нанесен ущерб. Юрист также должен оказывать помощь администратору по кредитам в вопросах, связанных с интерпретацией прав на недвижимость, что влияет на последующие выплаты по кредиту.

Хранение материалов

В идеале банк должен обеспечивать финансирование только тех материалов, которые используются в строительном проекте. Во многих случаях это невозможно, поскольку строительные материалы, такие, как стальные конструкции, кирпич, окна и т.п. должны заказываться заранее с целью обеспечения непрерывности строительства и закупки материалов по более низким ценам. Запрос на авансовые выплаты в разумных пределах на материалы, которые будут храниться на строительной площадке, является законным в случае, если банку и инженеру будут выданы гарантии в том, что материалы не пострадают от непогоды и не будут похищены. Банк должен настаивать на том, чтобы средства не переводились, если материалы хранятся в отдаленных местах, например, на складах. Средства не должны переводиться и при возникновении иных схожих проблем, так как банк не имеет права собственности на такие материалы, если только он не настоит на том, чтобы в его распоряжении были квитанции складов или документы на право собственности.

Перевод средств

После того, как банк и его инспекторы убедились в том, что запрос на перевод средств оправдан, выплаты могут производиться в соответствии с графиком, который является частью договора о кредитовании строительства. Как правило, перевод средств по кредиту осуществляется в соответствии с одним из описанных ниже методов:

Процент завершения работ. Метод, основанный на оценке относительного объема завершения работ, предполагает проведение инженерной инспекции, во время которой определяется процент завершения работ на каждом этапе осуществления строительного проекта, после чего определяется общий процент завершения всего проекта. Такой метод позволяет производить вычеты по частям из общей суммы, за исключением предыдущих выплат, которые подсчитываются по нарастающему итогу. Метод выплат в соответствии с процентом завершения работ обычно применяется при финансировании более крупных и сложных строительных проектов.

Поэтапные выплаты. Метод поэтапных выплат предусматривает выплату кредита по частям от общей суммы в соответствии с этапами строительства (например, завершение фундамента, завершение строительства кровли, столярных работ, электропроводки). Метод поэтапных выплат чаще всего используется при осуществлении некрупных проектов по строительству жилья и, частично, при строительстве односемейных коттеджей.

Выплаты по заверенным квитанциям. Метод выплат по заверенным квитанциям заключается в том, что банк возмещает заемщику суммы, уже выплаченные подрядчикам или израсходованные на приобретение материалов. Оплата может быть произведена непосредственно кредитором при условии, что существуют гарантии по таким банковским выплатам.

Перевод средств фактически осуществляется, как правило, путем кредитования депозитного счета заемщика в соответствующем банке. При необходимости, а также в соответствии с кредитным договором, финансирование может осуществляться путем кредитования или могут производиться выплаты в виде наличных средств генеральному подрядчику и другим получателям. Во избежание спорных моментов в будущем такую схему выплат следует согласовывать с заемщиком, о чем составляется соответствующий документ.

УДЕРЖАНИЯ В РЕЗЕРВНЫЙ ФОНД

Широко распространена практика, когда от каждой суммы очередного перевода средств удерживается часть, составляющая до 10 процентов, которая возвращается заемщику после завершения проекта и после того, как инженер банка и представители органов власти сделают положительное заключение о завершении проекта. Цель таких удержаний заключается в создании стимулов для девелопера и подрядчиков по своевременному завершению строительных работ в полном объеме. Средства, удержанные с подрядчиков, которые завершают свои объемы работ на ранних стадиях проекта (например, при сооружении фундамента), могут возвращаться им до общего завершения проекта, при условии, что заемщик и банк удовлетворены сроками и качеством работ.

Глава 11

СТРАХОВАНИЕ

Во время составления данного руководства в Российской Федерации еще не получили широкого распространения механизмы страхования, которые являются общепринятыми на рынках Соединенных Штатов и других стран Запада. В данной Главе требования по страхованию рассматриваются в самом общем плане с учетом того, что они могут быть включены в кредитную политику и практику банков по мере внедрения таких механизмов страхования. Общее правило заключается в том, что до момента оформления кредита и до начала перевода средств по кредиту банк должен получить страховые полисы, оговоренные в письме-обязательстве, кредитном договоре или в договоре о предоставлении кредита на строительство. Как и в других случаях, когда речь идет о получении каких-либо документов и о несении расходов, банк утверждает соответствующие страховые компании, а расходы по приобретению страховых полисов возлагаются на заемщика.

СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА

Страхование имущества включает возмещение убытков, причиненных недвижимому и движимому имуществу такими стихийными бедствиями, как пожары, ураганы, град, взрывы, публичные беспорядки, гражданские волнения, аварии самолетов, судов, поражение дымом и др. Страхование этого типа покрывает убытки, причиненные собственности во время строительства сооружений и реконструкции существующих зданий. Покрытие убытков включает все расходы, необходимые для полного завершения строительства или замены сооружений при несчастных случаях.

Страховой полис должен обеспечивать страховку имущества в объеме, необходимом для завершения строительства (или в объеме расходов, необходимых для полной замены, если строительство объекта недвижимости уже завершено). Сумма страхового полиса не должна быть меньше полной суммы кредитных обязательств. В страховом документе должно быть предусмотрено положение о том, что все убытки будут оплачиваться в пользу банка, либо страховой полис должен передаваться банку вместе с письменными обязательствами страховой компании или ее агента.

Временный страховой документ представляет собой краткое описание контракта, который совершается при оформлении полиса. Временный страховой документ налагает на стороны юридические обязательства и, как правило, принимается банком при условии, что, до истечения срока действия временного страхового документа будет составлен постоянный

страховой полис. Страховой полис или временный страховой документ должны сопровождаться справкой о том, что заемщиком произведены все необходимые выплаты. В страховых документах должно быть обязательно четко указано, что они действительны даже в том случае, если взносы не были уплачены, а также во всех других случаях, если банком не получено соответствующее письменное уведомление накануне, по крайней мере, за тридцать (30) дней.

Страхование обязательств заемщика

Страхование обязательств покрывает все суммы, которые застрахованная сторона должна по закону выплачивать в качестве компенсации за убытки при несчастных случаях или при убытках, понесенных другими сторонами, включая нанесение личного вреда или физических повреждений существенной собственности или убытки, связанные с использованием такой существенной собственности.

Банк должен получить оригинал страхового полиса или заверенную копию общего страхового документа в объеме не менее суммы, указанной в письме-обязательстве, в виде другой определенной суммы или в форме документа, свидетельствующего об оплате необходимых страховых взносов. Как и в случае страхования имущества, банк может принимать и временный страховой документ, при условии, что он будет заменен страховым полисом до истечения срока действия временного страхового документа. При страховании обязательств убытки не обязательно должны оплачиваться банку.

Страхование обязательств подрядчиков

Если у генерального подрядчика возникли сложности с осуществлением строительного проекта, банку должны быть предоставлены свидетельства того, что подрядчик располагает застрахованными обязательствами на случай необходимости покрытия потерь, связанных с его обязательствами по отношению к третьим сторонам, которые вытекают из контракта. Это же положение относится к основным субподрядчикам.

Другие виды страхования

При возникновении соответствующих обстоятельств банк должен потребовать страхования по следующим категориям:

- страхование на случай наводнения при условии, что объект расположен в зоне повышенной опасности наводнений

- страхование на случай землетрясений при условии, что объект расположен в сейсмоопасной зоне

- страхование жизни ключевых физических лиц (владельца, управляющего) при условии, что смерть ключевого лица может привести к прерыванию деловой активности заемщика и отрицательно сказаться на погашении кредита. Банк может потребовать предоставления такого страхового полиса при условии, что страховые поступления будут направляться банку.

Страхование прав

Специальное страхование титула применяется в некоторых странах Запада и США для подтверждения того, что владелец является обладателем "надежного титула", а кредитор располагает реальной первичной закладной. Контроль страхования титула требуется на этапе оформления кредита и, как правило, возобновляется при каждом переводе средств по строительному кредиту. Расходы по страховым премиям обычно оплачиваются заемщиком.

Страхование портфеля

Банк может обеспечить генеральный страховой полис или временное страховое покрытие для защиты интересов банка в том случае, если страхованию ипотечной собственности по той или иной причине будет нанесен ущерб. Если этот ущерб страхованию вызван неплатежами по премии со стороны заемщика, то расходы, связанные с получением временной страховки, возлагаются на заемщика.

Истечение срока действия страховки

В обязанности администратора кредитов входят следующие функции:

- Ведение дела с указанием сроков истечения страховки. В дело вносятся даты платежей страховых премий с указанием сроков, в течение которых эти платежи могут быть внесены.

- Направление уведомлений об истечении сроков страховки. Администратор направляет уведомление заемщику в том, что приближаются сроки истечения страховки, не дожидаясь при этом получения извещений о возобновлении или замене страховых полисов.

Глава 12

ПОГАШЕНИЕ СУММЫ ОСНОВНОГО ДОЛГА ПО КРЕДИТУ И ВЫПЛАТА ПРОЦЕНТОВ

После оформления кредита и подписания кредитного договора банк и заемщик договариваются о способе и графике выплат по процентам, а также о способе и графике выплат по основной задолженности или, другими словами, амортизации суммы основного долга. Важно сразу же после оформления кредита вносить в документацию банка точную информацию, на основании которой выставляются счета и ведется бухгалтерский учет выплат. В связи с тем, что в России в настоящее время не существует чековой формы оплаты, платежи могут осуществляться периодическим списанием со счета заемщика, который открывается в банке. Платежи могут производиться наличными, что является в настоящее время самым распространенным способом.

Выплаты по процентам

Выплаты по процентам могут производиться ежемесячно, поквартально или ежегодно, в зависимости от условий, предусмотренных кредитным договором. Для обеспечения правильных расчетов, выставления счетов и ведения отчетности необходимо, чтобы в банковскую систему бухгалтерского учета правильно вводились следующие данные:

- график выплат по процентам;
- процентная ставка, если она фиксированная, или
- соответствующая базовая ставка с согласованным процентом, превышающим базовую ставку.

Учет процентов может осуществляться различными способами, в зависимости от пожеланий и возможностей заемщика и банка.

- Счета по процентам могут выставляться заемщику и оплачиваться заемщиком.

- Проценты могут периодически выплачиваться с текущего счета заемщика или с отдельного резервного счета для выплат по процентам.

- Проценты могут капитализироваться и прибавляться к остатку основной части кредита, как это часто происходит со строительными кредитами.

Previous Page Blank

Расчеты процентов

Расчеты процентов могут производится по накопительному принципу по фиксированной или плавающей ставке, что означает следующее:

- *Фиксированная ставка.* Ставка фиксируется на весь период кредита. Фиксированная ставка не применяется широко в инфляционных экономических условиях по соображениям доходности.

- *Плавающая ставка.* Корректировка ставки осуществляется периодически в диапазоне соответствующего процента, который превышает базовую ставку Центрального банка или превышает какие-либо другие установленные международные показатели (например, ставку ЛИБОР - Лондонскую ставку предложения по межбанковским кредитам).

Штрафные проценты

В кредитном договоре обычно предусматриваются штрафные санкции на случай задержки платежей по процентам или по основной части кредита, которые заключаются в дополнительных процентах, начисляемых по определенной штрафной ставке.

Погашение основного долга при обычных кредитах

Помимо выплат по процентам, обычный коммерческий ипотечный кредит предполагает выплаты основного долга (амортизационные платежи), которые должны осуществляться на протяжении срока погашения, в результате чего кредит может быть полностью погашен по истечении этого срока. С другой стороны, в кредитном договоре может быть оговорено условие частичных выплат на протяжении срока действия кредита с "баллонным" погашением остатка при наступлении срока долгового обязательства (например, 20-летний график амортизации при 5-летнем кредите).

При использовании фиксированной процентной ставки возможно ежемесячное взимание процентных платежей с постепенным уменьшением их абсолютной величины по причине уменьшения суммы основной задолженности по кредиту. Второй вариант может предусматривать погашение кредита равновеликими платежами в течение всего срока амортизации. Соотношение величины в счет погашения основного долга и задолженности по процентам в случае таких аннуитетных платежей со временем меняться в сторону увеличения доли

оплаты процентов и уменьшения доли оплаты основного долга по кредиту.

При использовании плавающей процентной ставки, что является наиболее распространенным способом, выплаты основной части кредита могут производиться на фиксированном уровне, одновременно с выплатами по процентам, которые производятся по переменной ставке процента. Пользуясь переменной процентной ставкой, можно обеспечить стабильную схему выплат, однако в этом случае необходимо ежемесячно производить расчеты для определения того, какая часть основной суммы кредита была амортизирована.

Выплаты основной суммы при строительных кредитах

При строительных кредитах периодические выплаты по основной сумме обычно не предполагаются. Полная сумма кредита выплачивается, как правило, по истечении срока погашения. Кредит заемщика может рефинансироваться каким-либо банком по одной из следующих схем:

- Рефинансирование может обеспечиваться по заранее оговоренной схеме предоставления долгосрочных ипотечных обязательств другого источника кредитования, который формируется по договоренности между двумя банками; или
- Кредит может быть преобразован в "миниперманентный" кредит тем же кредитором, т.е. в данном случае в схеме принимает участие один банк.

Кредит под строительство или реконструкцию здания с целью создания коммерческих площадей для продажи предполагает выплаты основной суммы кредита по мере того, как площади реализуются или сдаются в аренду и изымаются из ипотеки банка. "Цена изъятия" (или сумма в счет погашения кредита, подлежащая выплате заемщиком при продаже каждой площади) должны рассчитываться таким образом, чтобы кредит погашался по ускоренному графику. Под ускорением понимается, что кредит будет полностью выплачен до продажи и передачи последней или нескольких последних площадей. Поступления от продаж последних единиц площадей представляют собой прибыль строительной фирмы уже после погашения кредита. Цена изъятия устанавливается следующим образом:

- в качестве процента, пропорционального или усредненного по отношению к сумме кредита на единицу площади, или
- в качестве процента фактической продажной цены единицы площади.

Для ускорения выплат цена изъятия должна рассчитываться следующим образом:

- 110% от отношения размера кредита к числу единиц площади, или
- 90% от цены продажи

- в зависимости от того, какой способ предусматривает большие выплаты.

Аналогичная формула может использоваться для расчета ускорения выплат по кредиту. Другие значения этих показателей можно использовать для увеличения или уменьшения ускорения выплат по кредиту.

Окончательное погашение кредита

При наступлении срока погашения, или когда заемщик проявит намерение произвести погашение кредита, кредитный администратор должен просмотреть кредитные дела и другие документы для проверки наличия каких-либо штрафных санкций, возлагаемых на заемщика. Важно проверить, чтобы все выплаты по основной части кредита, по процентам, плата за предоставление кредита, штрафы и другие платежи, которые должен произвести заемщик, были получены банком и погашены в установленные сроки и до того, как банк откажется от прав залогодержателя.

Если заемщик решит погасить кредит в полном объеме досрочно, кредитный администратор также должен рассчитать сумму всех платежей, которые могут причитаться банку в соответствии с кредитной документацией. Такая ситуация возможна в том случае, если кредит выдавался с фиксированной процентной ставкой, и банк предполагал получение определенного дохода в течение фиксированного периода времени. Таким образом, для возмещения своих потерь по процентным платежам при досрочном погашении кредитов банк вправе требовать определенную компенсацию.

Глава 13

ПОРЯДОК ВЗИМАНИЯ ПЛАТЕЖЕЙ. УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

Работники банков знают, что даже при тщательном андеррайтинге, экспертизе проекта, анализе рынка и заемщика, отлаженной системе обработки информации и ведения документации, после выдачи кредита могут возникнуть обстоятельства, отрицательно влияющие на способность заемщика своевременно погасить ипотечный кредит. Существует несколько причин просрочки платежей, включая влияние экономических и рыночных факторов, учет которых выходит за рамки возможностей заемщика. Просроченные платежи часто являются следствием проблем с ликвидностью активов заемщика, поэтому для исключения таких проблем требуется соответствующий мониторинг.

В настоящей главе рассматриваются некоторые элементы порядка взимания просроченных платежей, которые банк может использовать при разработке собственных аналогичных процедур.

Значение функции взимания платежей

Взимание платежей представляется важным по ряду причин, среди которых можно выделить следующие:

- Взысканные задолженности представляют собой один из источников пополнения средств банка.
- Успешное погашение кредита после нарушения заемщиком своих обязательств положительно сказывается на показателях доходности банка.
- Недостаточно хорошо разработанные методы взимания задолженностей могут привести к возникновению финансовых проблем в банке.
- Имеются многочисленные примеры, когда регулирующие организации или агентства по рейтингу производят оценку деятельности банков на основании “показательных кредитов”, т.е. кредитов, по которым отсутствуют задолженности

Функции и методы работы подразделения по взиманию платежей

Главной задачей подразделения банка по взиманию платежей является возмещение основной суммы кредита и процентов, а также погашение тех

расходов, которые банк понес дополнительно, занимаясь возвратом долгов. Ниже приведен перечень некоторых приемов, которые могут использоваться банком для возмещения задолженностей.

- встречи и переговоры с заемщиками, допустившими просрочку платежей с целью выяснения их причин, телефонные звонки, отправка писем, сообщений по факсу и телеграфу;
- проведение инспекционных проверок на месте;
- встречи и переговоры с поручителями;
- возбуждение судебных дел;
- учет и обновление данных по фирмам, на которых происходят забастовки или которые закрыты по случаю забастовок;
- передача в кредитное управление информации о причинах задержек с платежами и данных о бастующих фирмах;
- мероприятия долгосрочного характера по реструктурированию долга заемщиков, которые допускают неплатежи;
- идентификация и ведение переговоров с фирмами о производстве платежей непосредственно из источника фондов путем распределения арендной платы и использования других источников оплаты.

Предотвращение невыполнения обязательств

Документацию по коммерческому кредиту следует составлять так, чтобы банк получал максимально возможный объем текущей информации, позволяющий кредитору контролировать и проверять функционирование недвижимости на регулярной основе. Это делается для того, чтобы помочь банку выделить потенциальные проблемы еще до их возникновения. Будущее невыполнение обязательств можно предотвратить, если кредитор при инспектировании недвижимости способен вскрыть элементы отсроченного технического обслуживания и попытаться провести соответствующую работу с заемщиком еще до того, как ремонт станет уже бесполезным. Профилактика потенциальных проблем в рамках предоставленного кредита является важнейшим условием успеха любого коммерческого кредита, так как обращение взыскания, переработка или реструктурирование кредитов представляют собой весьма трудоемкий и дорогостоящий процесс для всех его участников.

Причины непогашения кредитов в срок

Кредиты под залог коммерческой недвижимости по своей сути более сложны, чем практически любой другой вид кредитования, поскольку выполнение обязательств зависит от очень многих факторов. Причины непогашения кредита в срок должны быть выяснены и

задокументированы во время посещения заемщика или телефонных переговоров с заемщиком. Взимание платежей по кредитам зависит от той информации, которая собирается во время таких встреч и переговоров. Наиболее часто непогашение кредитов вызывается одним или несколькими факторами, приведенными ниже:

Причины, связанные с деятельностью банка

- Недостаточно продуманные политика и процедуры кредитования в банке, в результате которых отсутствует надлежащая обработка и мониторинг кредитов.

Причины, связанные с деятельностью заемщика

- Неопытность, неэффективные действия или отсутствие заинтересованности у заемщика;
- плохое управление недвижимостью;
- ошибочные или бесконтрольные финансовые операции;
- неудовлетворительное управление потоком денежных средств по конкретной недвижимости;
- срыв графика строительства, превышение сметных расходов и другие проблемы, которые могут возникнуть во время проведения строительных работ;
- ограниченность финансовых средств у заемщика;
- обслуживание займов, предоставленных другими финансовыми институтами, и долговых обязательств, связанных с осуществлением других проектов;
- недостаточный операционный доход, что может являться результатом медленной реализации или неэффективного контроля оплаты по счетам;
- деятельность заемщика распространяется на новые сферы, при этом отсутствуют требуемые капитал и опыт;
- проблемы, связанные с развитием фирмы, или проблемы рыночного характера, например, потеря основного арендатора или резкие изменения спроса на предлагаемую продукцию или услуги;
- влияние на заемщика непредвиденных экономических проблем (которых, тем не менее, можно было бы избежать);
- ущерб незастрахованной собственности, связанный с пожаром, наводнением и другими природными бедствиями;
- кража или другие преступные деяния, совершенные каким-либо сотрудником, который ранее пользовался доверием;
- функционально или экономически устаревший объект;
- вялый местный или общий рынок;
- смерть или болезнь основного плательщика или партнера;
- сознательное игнорирование заемщиком своих долговых обязательств;
- кража или мошенничество со стороны заемщика.

Своевременное и точное определение банком причин возникающих проблем по кредиту является настоятельной необходимостью, если банк хочет смягчить грозящее ему невыполнение обязательств его должником. Многие банки составляют список кредитов, за которыми ведется наблюдение, с целью более тщательного контролирования таких кредитов, которые в принципе выплачиваются своевременно, но по которым возможны проблемы, связанные с заемщиком, характером недвижимости и ситуацией на рынке. Для банка также разумно устанавливать рейтинговую систему кредитов, с помощью которой анализируется каждый год и оцениваются риски по каждому кредиту в банковском портфеле.

Учитывая разнообразие приведенных выше причин, их анализ при работе с каждым заемщиком должен быть индивидуальным, при этом каждый случай должен рассматриваться отдельно. В кредитное дело необходимо постоянно заносить новые данные. Сотрудники банка затем анализируют эту информацию, представленную заемщиком, допустившим непогашение кредита (как правило, на протяжении определенного времени), что позволит принять более обоснованные меры, которые включают и мероприятия по погашению задолженности.

МЕРЫ ПРОФИЛАКТИКИ НЕПЛАТЕЖЕЙ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ УБЫТКОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ

Осмотрительность при кредитовании

Четкое соблюдение требований и стандартов банка по андеррайтингу позволяет в максимальной степени исключить возникновение проблем с кредитами. Принятие мер, перечисленных ниже, способно снизить риски, связанные с возникновением проблемных кредитов, причем многие из указанных мер в одинаковой степени относятся как к заемщику, так и к поручителю.

Анализ заемщика и его перспектив

Кредитный инспектор или андеррайтер банка должны изучить в максимально полном объеме информацию, которая имеется по заемщику и его фирме с тем, чтобы наиболее четко уяснить особенности его хозяйственной деятельности. Только после этого банк проводит анализ информации по существующему или потенциальному заемщику и рассматривает возможность выдачи кредита, т. к. только в этом случае кредит может быть надежным и экономически выгодным для банка. Информация, получаемая от заемщика, должна быть представлена в такой форме, которая требуется банку; кроме того, важно изучить бизнес-

планы, сведения о результатах проверки предыдущей деятельности и кредитоспособности. После того, как завершен анализ текущей деятельности заемщика, инспектор должен тщательно рассмотреть вероятность прибыльной деятельности фирмы в будущем.

Анализ структуры кредита

После того, как специалистами банка принято решение о продолжении кредитного процесса, необходимо решить, насколько комплексный характер должен носить соответствующий кредит и, после консультаций с юристом банка, решить, привлекать ли к работе консультантов банка или воспользоваться услугами независимых экспертов. К услугам консультантов следует прибегать каждый раз, когда речь идет о крупных кредитах, именно из-за больших сумм, а также в связи с разнообразием участников, сложным характером залога или комплексным характером кредита или проекта, под который выдается кредит.

Переговоры с потенциальным заемщиком

На данном этапе желательно, чтобы руководство банка поручило кредитному инспектору продолжать переговоры с заемщиком, углубляясь в более конкретные детали, что необходимо для выявления специфических потребностей заемщика, а также для выяснения того, какие взаимоприемлемые договоренности могут быть отражены в договоре о предоставлении кредита. Однако на этом этапе кредитный инспектор должен проявлять внимательность и осторожность, воздерживаясь от каких-либо заявлений или обещаний по отношению к заемщику, которые могли бы быть истолкованы заемщиком как обязательства по выдаче кредита. Причина такой осторожности заключается в том, что некоторые заемщики могут попытаться привлечь банк к юридической ответственности за якобы выданные этому заемщику устные обещания выдать кредит, поэтому ***заемщик должен отдавать себе отчет в том, что на этом этапе ведутся лишь предварительные переговоры о возможном кредитовании потенциального заемщика.***

Составление документации по кредиту

После того, как представителями банка и заемщика были обсуждены и согласованы условия обязательств по предоставлению кредита, необходимо составить проекты соответствующих документов. При этом кредитный инспектор должен пользоваться перечнем контрольных вопросов, которые используются в банке при оформления кредитов и включают положения и требования, которые должен выполнить заемщик. Кроме того, кредитный инспектор должен убедиться в том, что все согласованные требования будут выполнены потенциальным заемщиком до окончательного оформления кредита.

Мониторинг кредита

Кредитный инспектор, кредитный администратор и другие специалисты банка должны обеспечить тщательный мониторинг всех операций, связанных с обработкой кредита и его выдачей, контролируя своевременную выдачу кредитных средств и соблюдение заемщиком всех условий и порядка, предусмотренного кредитными документами.

Взимание дополнительных платежей

Дополнительная плата должна взиматься в случае просрочки платежей для того, чтобы компенсировать банку потери, связанные с недополучением процентов на протяжении времени задержки с платежами. При взимании такой платы она может рассматриваться в качестве штрафной санкции для предотвращения просрочки платежей в будущем. Ее величина должна определяться в день первого платежа и последовательно взиматься в будущем, за исключением чрезвычайных обстоятельств, которые банк может принять во внимание и отказаться от таких штрафных санкций.

Дополнительные проценты за просроченные платежи должны взиматься по ставке, которая выше, чем процент по кредиту, оговариваемый в контракте. Банк должен рассмотреть также вопрос о компенсации своих расходов по оплате служащих, юристов и других специалистов банка, рабочее время которых уходит на обработку просроченных платежей.

Определение целей

Перед кредитным управлением стоят задачи по соблюдению минимального уровня просроченных платежей. Такие задачи ставятся ежеквартально по каждой категории, что позволяет свести к минимуму уровень просроченных кредитов. На каждый квартал в банке намечаются цели по следующей схеме:

Сумма кредитной задолженности	*Количество просроченных кредитов*	*Длительность просрочки*
_____	_____	до 30 дней
_____	_____	30 - 60 дней
_____	_____	60 - 90 дней
		более 90 дней

Фактические результаты работы кредитного управления по достижению целей должны проверяться руководством на регулярной основе. Цели могут пересматриваться по мере необходимости. Для минимизации уровня просроченных платежей в банке может применяться система стимулирования и вознаграждения сотрудников.

Идентификация проблем

Предупредительные сигналы

Предупредительные сигналы могут впервые появляться уже на том этапе, когда рассматривается кредитоспособность заемщика. Сотрудники банка должны как можно раньше выявить любые признаки опасности, свидетельствующие об ухудшении положения с кредитом. Опытные сотрудники кредитных учреждений знают, каково значение раннего выявления проблемных кредитов для предотвращения развития негативных тенденций.

К числу предупредительных сигналов можно отнести следующие обстоятельства:

- несоблюдение условий и требований, предусмотренных документацией о выдаче кредита;
- внезапное прекращение связи с заемщиком;
- претензии на имущественные права, налоговые санкции и т.п. в отношении недвижимости, принятой банком в качестве залога;
- наличие проблемных кредитов у заемщика или поручителя по ссудам, полученным из других кредитных источников;
- погашение кредитов с опозданием;
- увеличение объемов и сроков погашения дебиторской и (или) кредиторской задолженностей;
- убытки по операциям в течение одного или нескольких кварталов или периодов;
- оплата неликвидными средствами - векселями, по бартеру, материальными запасами;
- активизация судебной деятельности с привлечением заемщика и поручителя;
- несвоевременная реакция в ответ на обращение банка;
- смерть или болезнь одного из основных плательщиков фирмы или основного заемщика;
- попытки заемщика изменить форму / масштабы проекта, выступающего в качестве объекта финансирования;
- уменьшение стоимости залога или доли собственного капитала заемщика / поручителя в залоге;
- смерть или невыполнение обязательств первоочередного должника;

- уменьшение заполняемости в заложенном объекте или в соседних секторах рынка;
- отказ предоставить по просьбе банка финансовую информацию;
- замедление темпов реализации частей недвижимости или другой продукции, предлагаемой фирмой на рынке, по сравнению с плановыми показателями;
- получение неполной или недостоверной информации от опытной фирмы;
- случаи отказа от получения разрешений на строительство и т.п. от органов власти;
- ухудшение финансового положения, что явствует из финансовых отчетов;
- изменения в отрасли или в конкретном секторе экономики, которые могут напрямую повлиять на хозяйственную деятельность заемщика;
- изменения тенденций продаж или аренды на конкретном рынке;
- появление новых технологий, которые могут привести к тому, что продукты или услуги, предоставляемые заемщиком, окажутся невостребованными или устаревшими;
- катастрофы, например, пожар или наводнение, которые могут отрицательно сказаться на хозяйственной деятельности заемщика, даже при наличии страховки;
- значительные изменения в отчетах о материально-товарных запасах или о кредиторской задолженности;
- возврат материально-товарных запасов поставщикам;
- оплата долгов своим сотрудникам в значительных объемах;
- случаи обнаружения подлогов;
- многочисленные просьбы о продлении срока выплат по кредиту;
- слухи о хозяйственной деятельности заемщика, происходящие из надежных источников, которые свидетельствуют о проблемах, существующих у фирмы заемщика;
- возможность слияния, приобретения, реорганизации фирмы и другие значительные реорганизационные моменты;
- уменьшение объемов хозяйственной деятельности фирмы заемщика;
- изменения в руководстве фирмы заемщика или "перетряски" среди действующего руководства фирмы.

Профилактика

После обнаружения предупредительных сигналов кредитный инспектор должен предпринять ряд мер по более глубокому изучению причин появления сигналов опасности, и принять решение о целесообразности информирования руководства о возникновении потенциально серьезной проблемы.

- Выяснить, собирается ли заемщик информировать банк о проблемах в установленном порядке.

- Проанализировать состояние прав на недвижимость и другие обстоятельства, которые могут вызывать проблемы и которые можно устранить.

- Изучить последние финансовые отчеты, если таковые имеются, и попытаться разобраться с причинами возникновения проблем (замедленные темпы продаж, увеличение дебиторской задолженности, наличие чистых убытков, уменьшение доли наличных средств в балансе) и найти дополнительные активы, которые могут быть использованы в качестве дополнительного залога.

- Просмотреть счета заемщика или поручителя, проанализировать депозиты, инвестиции и т.п.

- До принятия серьезных действий или обращения в суд изучить документацию кредитного дела с целью обнаружения моментов, исправление которых может защитить интересы банка, например, истечение срока страховки или доверенности на управление собственностью.

- Проанализировать банковские процедуры и убедиться в том, что возникновение проблем не вызвано внутрибанковскими причинами.

Процедуры по взиманию просроченных платежей

Классификация просроченных кредитов может основываться на количестве дней, прошедших с даты, когда должны быть произведены выплаты. Суммируется число просроченных платежей, срок задержки по которым не превышает один месяц (30 дней), два месяца и т.д.. В начале второй недели каждого месяца должен составляться перечень задолженностей, в котором указываются причины задержек и наименование филиала, который выдал кредит, по каждому случаю. Перед составлением перечня сотрудники банка должны проверить проводку всех поступлений по расчетным счетам и по всем филиалам.

Письма-уведомления о просрочке платежей

После того, как сотрудниками банка проверены счета неплательщиков, рекомендуется производить рассылку напоминаний в следующем порядке:

- Письма от подразделения, занимающегося сбором просроченных платежей, должны направляться 10-го числа месяца, следующего за месяцем (30 дней) неуплаты.

- Письма неплательщикам, допустившим просроченные платежи в первый раз - 20-го числа месяца, следующего за месяцем неуплаты.

- Письма другим неплательщикам, которые допустили задержку, составляющую один месяц со дня причитающейся уплаты - 20-го числа месяца, следующего за месяцем неуплаты, а также извещение о начислении пени; в этом случае необходимо также провести телефонные переговоры.

- Письма неплательщикам, которые допустили задержку, составляющую 60 дней со дня причитающейся уплаты - 20-го числа месяца, следующего за месяцем неуплаты, а также извещение о начислении пени; в этом случае необходимо также провести телефонные переговоры. Кроме того, необходимо запланировать посещение заемщика.

Особые посещения заемщиков, допустивших задержку платежей

Если после рассылки писем-напоминаний проблемы с задержками не решены, необходимо предпринять следующие меры:

- По истечении 60 дней все заемщики, которым были выданы кредиты на значительные суммы, должны быть посещены работником банка. В банке должна быть установлена практика по определению минимального объема задержанных кредитов, которые требуют принятия таких мер.

- После каждого посещения заемщику направляется письмо, копия которого направляется также каждому поручителю, в котором все стороны информируются о результатах встречи и приводятся обещания заемщика по ликвидации своей задолженности. Рекомендуется составлять письменный протокол, в котором четко обозначаются все обязательства, а также документ на случай возможной передачи дела в суд.

- Если договоренность не достигнута, рекомендуется провести непосредственную встречу с поручителем, при этом каждому поручителю направляется еще одно письмо, а его копия - заемщику.

- По результатам всех посещений по каждому заемщику составляется протокол, в котором отражаются все мероприятия; этот документ должен храниться в деле на случай принятия каких-либо действий в будущем.

- При более крупных или сложных кредитах на всех встречах с заемщиками, поручителями и т.д. должен присутствовать старший кредитный инспектор.

- В тех случаях, когда возможно обсуждение юридических вопросов, а также тогда, когда на встречи заемщик или поручитель приходят со своими юристами, необходимо присутствие юриста банка. В любом случае, при работе с кредитами на крупные суммы обсуждение юридических аспектов всегда должно проходить с участием юриста.

Особые действия по отношению к злостным неплательщикам

При работе с клиентами, которые продолжают оставаться злостными неплательщиками, банку необходимо предпринять следующие действия:

- добиться взаимопонимания;
- определить причины просрочки платежей;
- выяснить причины невыполнения прежних обязательств;
- определить кредитоспособность заемщика;
- предложить следующие альтернативные варианты:
  - найти нового партнера, у которого бы были наличные средства для участия в проекте;
  - устранить крупные расходы, понизить выплаты по зарплате, даже в том случае, если речь идет о членах семьи заемщика или о самом заемщике;
  - реализовать личные или принадлежащие фирме активы, которые не являются жизненно важными для деловой активности;
  - реализовать инвестиционную собственность;
  - обеспечить получение наличных средств и заручиться временной поддержкой со стороны членов семьи;
  - решить вопрос о предоставлении отсрочки с выплатами;
  - пересмотреть график погашения основного долга и процентов с целью согласования графика выплат с графиком получения потоков наличности.

Обновление документации

По итогам всех посещений и телефонных звонков, изменений адресов, номеров телефонов, состава сотрудников, всех разговоров с заемщиком следует производить соответствующие записи и протоколировать информацию с необходимыми исправлениями в файлах, включая компьютерные. Следует помнить, что, если счета и письма разосланы по старым или неверным адресам, а телефонные номера были неправильными, заемщик не получит необходимую информацию.

Координация и мониторинг

Мероприятия по сбору задолженностей и результаты работы должны доводиться до сведения андеррайтеров и других кредитных инспекторов, работающих в сфере коммерческой недвижимости, а также в филиалах. Особые случаи со взысканием задолженности поручаются должностным лицам на местах, включая сотрудников филиалов, которые участвуют в соответствующих сделках. Визиты должны планироваться и согласовываться с другими управлениями. Изменения или передача заданий другим должностным лицам требует внимательного контроля со стороны руководства, чтобы избежать ситуаций, когда заемщик вступает в контакт с более чем одним должностным лицом.

Информация о просроченных платежах должна доводиться до сведения других подразделений во избежание ситуаций с принятием решения об утверждении кредитов филиалами или управлениями для заемщика, который находится на стадии разрешения проблем с неплатежами по другому кредиту тому же заемщику. Хотя отслеживать такие случаи и не очень сложно, но банки часто становятся жертвами выдачи нескольких кредитов одному и тому же ненадежному заемщику, потому что филиал #1, выдав кредит, не был осведомлен о том, что с данным заемщиком возникла проблема неплатежей в филиале #5. Наконец, один из членов руководства должен регулярно проводить специальные "совещания по просроченным платежам" с сотрудниками по взиманию платежей для обсуждения позитивных сдвигов и проблем по погашению задолженностей заемщиками-неплательщиками.

Отчетность

Отчеты в компьютерной форме по заемщикам-неплательщикам направляются менеджеру по взиманию платежей, сотрудникам управления, а также руководителю управления и другим членам руководства. В отчете все кредиты разбиты в соответствии с количеством просроченных дней, датой последнего погашения, размером невыплаченного кредита, суммой к выплате, именем ответственного сотрудника и сроком погашения. В некоторые отчеты также включают контактные телефоны и фамилию представителя заемщика, работающего в его компании.

Реструктурирование кредита

После изучения дела заемщика, схемы прошлых выплат, других документов, любой информации в отношении описанных выше "предупредительных сигналов", банк должен определить, какие меры по пересмотру или реструктурированию кредита могут стать возможными и экономически выгодными для банка. Банку придется рассмотреть вариант

досрочного погашения невыплаченной суммы и использовать свое юридическое право судебной защиты, оговоренное в документах на предоставление кредита. Если будет принято решение по пересмотру схемы выплат по кредиту, следует предпринять следующие действия:

1) Заключить предварительное соглашение о пересмотре схемы кредита.

2) Провести переговоры и реструктурировать кредит.

3) Провести аудит.

Предварительное соглашение

Зачастую банки настаивают на том, чтобы заемщик подписал типовое письмо-соглашение о реструктурировании кредита, составленное юридическим отделом. В такое соглашение включается положение о том, что *"в обмен на обязательство банка не принимать немедленно юридические меры заемщик отказывается от любых действий и претензий в отношении банка и его сотрудников"*.

Ведение переговоров и реструктурирование кредита

Внесение поправок в кредитные документы

Банк может рассмотреть возможность внесения изменений в существующие документы для того, чтобы располагать большей гибкостью в своих контактах с заемщиком и предотвращать осложнения в разрешении проблемных ситуаций. Графики выплат по кредиту могут пересматриваться и обязательства по кредиту меняться, и банк может согласиться на добровольный отказ от некоторых своих прав. Такой подход обеспечивает заемщику дополнительное время для исправления и улучшения ситуации.

Изменение условий и структуры предоставления кредита

Изменение условий предоставления кредита может включать продление срока выплаты, изменение выплат по основной части и процентам, привлечение дополнительных поручителей или привлечение дополнительного залога.

Привлечение дополнительного залога

Составной частью осуществления мероприятий по реструктурированию кредита является возможность привлечения дополнительного залога в качестве обеспечения кредита со стороны заемщика или поручителя. В данном случае необходимо получить консультацию, так как могут возникнуть вопросы, связанные с банкротством или другими кредиторами. Такие вопросы могут включать определение истинных прав собственности и претензий к новому залогу.

Проведение аудита

Когда информация о финансовом состоянии заемщика не приходит вовремя или не внушает доверия, банк может воспользоваться своими правами по кредитному договору и потребовать проведения независимой аудиторской проверки бухгалтерской фирмой с хорошей репутацией за счет заемщика.

Лишение заемщика прав на заложенную недвижимость

Лишение прав на заложенную недвижимость обычно применяется в качестве крайней меры. Когда заемщик кредита под залог недвижимости не выполняет условий кредитного соглашения и оказывается не в состоянии выплачивать причитающиеся банку суммы, и когда исчерпаны все средства по разрешению проблемы с неплатежами, банк может принять решение об лишении заемщика прав собственности как основного средства покрытия невыплаченного кредита. Управления и подразделения банка не имеют права приступать к этой операции ***без получения разрешения Центрального управления***.

Направление извещения о лишении прав и собственно изъятие недвижимости осуществляются лишь тогда, когда все попытки перспективного решения проблемы оказываются неудачными. Однако, если все правовые основы процедуры были выверены и признаны удовлетворительными для банка и его юриста, лишение заемщика прав на заложенную собственность представляется разумной альтернативой. До того момента, как осуществление изъятия заложенной собственности станет вполне рядовой процедурой, следует каждый конкретный случай тщательно задокументировать и соответственно оформить в дело, где должны содержаться экземпляры всех документов и отчет о судебных процедурах. Это позволит банку и консультантам создать свое собственное "учебное дело", что облегчит работу с проведением аналогичных операций в будущем.

Реструктурирование кредита взамен изъятия заложенного имущества

Когда банк стоит перед выбором, что предпочтительнее - пересмотр схемы кредита или изъятие у заемщика заложенного имущества, необходимо руководствоваться следующими соображениями и дать ответ на вопрос: ***какие действия следует предпринять для того, чтобы максимально обеспечить восстановление ресурсов банка?*** Банку необходимо оценить затраты в сравнении с различными альтернативными вариантами, основанными на ожидаемой продолжительности срока кредита или периода удержания собственности. Следует учитывать еще и другие факторы, такие, как затраты на меры по охране окружающей среды или обязательства банка содержать во владении переданную собственность, претензии или ущерб, который может нанести заемщик банку в случае действий последнего по изъятию заложенного имущества, и некоторые другие моменты. Ниже представлены наиболее важные факторы.

Фактор заемщика

Каков характер заемщика, его обязательств по отношению к проекту или предпринимательской деятельности, его опыт и умение управлять собственностью или бизнесом?

Вносит ли заемщик дополнительные средства в проект или объект своей предпринимательской деятельности? Отразится ли это на будущих успехах или неудачах проекта или бизнеса? В этой связи необходимо иметь в виду следующие качества заемщика:

- опыт и репутация на рынке;
- способность привлекать и вести переговоры о новых арендаторах, контрактах на покупку и продажу;
- финансовые возможности по обеспечению проекта и дополнительных накладных расходов, штата и содержания основного персонала;
- общая готовность работать с банком на условиях реструктурирования кредита и улаживания спорных вопросов.

Экономическая целесообразность

Что оказывается наиболее разумным с экономической точки зрения после тщательного анализа - пересмотр схемы кредита или изъятие заложенного имущества? Дисконтированный поток наличности может быть предметом анализа, основанного на предлагаемых условиях

реструктурирования в противовес анализу процедуры изъятия заложенной недвижимости. Анализ последнего предполагает допущения в отношении периода времени, необходимого для изъятия собственности, затраты на процедуры изъятия и прогнозируемый срок удержания собственности с предполагаемой ценой реализации, ставкой дисконта, а также процентной ставки капитализации.

Аналогичным анализом могут быть охвачены финансовые ресурсы поручителей. Особое внимание должно быть уделено финансовым возможностям поручителей по обеспечению денежными средствами объекта собственности или бизнеса в случае необходимости и способность выполнять любые текущие обязательства.

Предварительная подготовка к процедуре изъятия заложенного имущества

Банк должен пользоваться услугами консультантов, специализирующихся в области изъятия заложенного имущества, а также тех консультантов, которые хорошо владеют законодательством по недвижимости. Для осуществления изъятия в отдаленных областях или районах, расположенных вдали от основных рынков, могут потребоваться услуги местного консультанта для определения правильности мер по изъятию и судебных процедур, применяемых в конкретной территориально-административной единице.

Кредитный инспектор или помощник должны четко следовать политике банка в изучении соответствующей документации и заказе необходимых отчетов. Особое внимание следует уделять обязательствам и положениям кредитного договора, предусмотренных на случай невыполнения условий договора, правового титула, приведение в исполнение обязательств, оговоренных в кредитной документации, отчета об изучении состояния собственности, уведомления об изъятии и охране окружающей среды.

Принятие заемщиком условий передачи прав собственности

Вполне приемлемой считается практика передачи заемщиком своего имущества банку, что является для него наиболее предпочтительным по сравнению с процедурами по изъятию собственности в судебном порядке. Банк должен в письменном виде представить опросный лист с включением всех вопросов, которые рассматриваются банком до официального принятия предложения. Перечень вопросов содержит позиции, аналогичные тем, которые требуют освещения при переоформлении прав собственности, например, о претензиях других истцов, о проблемах охраны окружающей среды и зонирования.

Глава 14

ТРЕБОВАНИЯ К ОТЧЕТНОСТИ

Отчетность является одной из важнейших административных функций. Хорошо налаженная отчетность обеспечивает руководству кредитного управления и ответственным сотрудникам банка комплексную информацию, необходимую для оценки положения банка в своей сфере, а также для определения стратегических направлений в кредитной сфере, что, в свою очередь, необходимо для укрепления позиций банка. Отчетность также важна с точки зрения управления и контроля за активами и пассивами.

Заявки на получение новых кредитов

Заявки на получение новых кредитов должны анализироваться на соответствие политике банка, при этом во время предварительного анализа решается вопрос о том, может ли заявка получить положительный ответ. После того, как любая заявка на получение кредита принята банком, она должна быть занесена, с указанием имени заемщика, в специальный отчет о зарегистрированных заявках на получение кредитов. Этот отчет должен постоянно обновляться и отражать все изменения, которые происходят с заявками. Отчет рассылается ежемесячно, что позволяет руководству управления, ответственным сотрудникам банка и другим заинтересованным сторонам отслеживать статус имеющихся в банке ("активных") заявок. Информация по каждому кредиту должна присутствовать в отчете постоянно, а удаляться из отчета лишь спустя месяц после окончательного погашения кредита.

Утвержденные кредиты

Ежемесячно составляется отчет, в котором указываются кредиты, которые были утверждены на протяжении прошедшего периода. Отчет об утвержденных кредитах должен содержать следующую информацию:

- имя заемщика;
- сумма обязательства банка;
- процентная ставка;
- плата за предоставление кредита;
- имя кредитного инспектора.

На ранних этапах кредитования коммерческой недвижимости отчеты об утвержденных кредитах могут не получить широкого распространения, т. к. количество сотрудников, которые должны представлять себе положение дел по такими кредитами, пока невелико. Тем не менее, должен быть составлен список, по которому рассылается такой отчет, с тем, чтобы информация все-таки доходила до нужных специалистов, особенно после того, как количество кредитов под коммерческую недвижимость начинает возрастать.

Краткий отчет о состоянии кредитного портфеля

Ежемесячно должен составляться краткий отчет о состоянии кредитного портфеля, где в сжатом виде представлены состояния счетов по всем активным кредитам, указаны суммы обязательств банка, суммы остатков, невыплаченные суммы, положение с погашением кредитов и процентов (например, погашаемые своевременно, просроченные сроком более 30 дней, без наращивания процентов и т. п.).

Отчет о задолженностях

Ежемесячно должен составляться отчет, в котором указываются задолженности. В таком отчете кредиты указываются в соответствии с их категориями и типами, отдельно приводятся кредиты, выданные без наращивания процентов, кредиты, просроченные сроком более 90 дней и более 60 дней. В отчете должна приводится информация для идентификации, указываться имя кредитного инспектора и приводиться комментарии о статусе кредита.

Перечень кредитов, требующих особого внимания

Ежемесячно должен составляться отчет, в котором указываются кредиты, выплаты по которым производятся своевременно, однако, по причине возможного банкротства или по другим причинам эти кредиты требуют более пристального внимания по сравнению с обычным контролем.

Другие виды отчетности

Отчеты, составление которых рекомендовано выше, являются механизмами управления, которые эффективно служат кредитным инспекторам и руководству банка в их деятельности по контролю за портфелем кредитов под коммерческую недвижимость. В каждом банке

должна быть разработана своя собственная система отчетности, оптимально обеспечивающая мониторинг и управление деятельностью банка по кредитованию коммерческой недвижимости. Другие формы отчетов могут вводиться по указанию руководства банка. Некоторые отчеты могут составляться в банках по традиции или в соответствии с требованиями кредитной политики банка.

Приложение 1

НЕРЕШЕННЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ, ЗАТРАГИВАЮЩИЕ КРЕДИТОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Previous Page Blank

НЕРЕШЕННЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ, ЗАТРАГИВАЮЩИЕ КРЕДИТОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Подготовлено
Стивеном Б. Батлером

27 августа 1996 г.[1]

Принятие Закона Российской Федерации "Об ипотеке (залоге недвижимого имущества)" (далее по тексту - закон об ипотеке) станет еще одним важным шагом в развитии системы ипотечного кредитования недвижимого имущества.[2] Однако данный закон не рассматривает или определяет недостаточно ясно целый ряд вопросов, которые, вероятно, потребуют своего решения в будущем. В данном докладе рассматриваются вопросы, имеющие значение для развития ипотечного кредитования коммерческой недвижимости.

И закон об ипотеке и закон о регистрации прав на недвижимое имущество в настоящее время стоят на повестке дня законодателей. Закон "О регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" прошел третье чтение 19 июня 1996 г. и передан в Совет Федерации - верхнюю палату российского парламента. Закон об ипотеке рассмотрен в первом чтении и решающее второе чтение вероятно состоится осенью.[3] К настоящему времени окончательная форма этих законом достаточно ясна, что позволяет сделать некоторые комментарии, однако при их принятии в текст могут быть внесены изменения.

Учитывая, что рассмотрение законопроектов продвинулось достаточно далеко и явно имеется консенсус относительно того, что они будут приняты в той или иной форме, данный доклад не рассматривает недостатки действующего законодательства, а исходит из того, что закон об ипотеке будет принят в теперешнем виде. По принятии закона об ипотеке ипотечное кредитование будет регулироваться Гражданским кодексом и этим законом. При этом Гражданский кодекс устанавливает общие принципы, в которые законом об

---

[1] Рабочая группа Фонда "ИЭГ", готовившая 2-е издание настоящего пособия, сочла возможным не вносить изменений в данный документ Незначительные содержательные изменения и дополнения, вызванные развитием ситуации после августа 1996 года, отражены во вступлении к приложению "Кредитная документация", подготовленном С. Батлером в 1997 г. ***(-ред.)***

[2] Все ссылки даны на законопроект, представленный в Государственную Думу депутатами И. Д. Грачевым, П. Д. Буничем и депутатом Государственной Думы первого созыва Г. И. Задонским.

[3] Закон об ипотеке принят в первом чтении предыдущим составом Думы. Однако, в настоящее время существует вероятность того, что новый состав депутатов не сочтет себя связанным первым чтением по этому законопроекту и весь процесс начнется заново с первого, а не второго чтения.

Previous Page Blank

ипотеке могут быть внесены некоторые изменения то есть применяется необычный для российского законодательства подход, когда основные положения Гражданского кодекса, касающиеся залога земельных участков, зданий и сооружений будут действовать лишь в тех случаях, когда иное не предусмотрено законом об ипотеке или самим Гражданским кодексом. Таким образом, закон об ипотеке будет первым источником правовых норм для ипотечного кредитования коммерческой недвижимости, а Гражданский кодекс будет применяться в вопросах, не затронутых в законе об ипотеке.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Правовые последствия обращения взыскания

В законе об ипотеке не разъясняется, каковы правовые последствия обращения взыскания с точки зрения некоторых видов прав третьих лиц, которые могут существовать в отношении заложенной недвижимости.[4] В законе определены правовые последствия обращения взыскания для следующих случаев:

- Последующие ипотеки - при обращения взыскания на заложенное имущество по предшествующей ипотеке, средства, полученные от его реализации могут быть распределены между залогодержателями по последующим ипотекам в части, оставшейся после выплат по предшествующей ипотеке (ипотекам). Данный принцип подразумевает, что это основные действия, которые может предпринять залогодержатель по последующей ипотеке, и что последующая ипотека прекращается при реализации заложенного имущества в результате обращения взыскания. Однако при этом нет четкого заявления о прекращении действия договора последующей ипотеки, когда требования по нему не удовлетворены, и имеющаяся формулировка достаточно неоднозначна, что позволяет сделать и противоположный вывод.

- Аренда - в законопроекте указывается, что права аренды прекращаются в случае, если договор аренды заключен без согласия залогодержателя после вступления в силу договора об ипотеке.

- Сервитуты - закон гласит, что сервитуты, установленные частными договорами после возникновения ипотеки без согласия залогодержателя прекращаются при обращении взыскания и продаже имущества, что подразумевает, что те же сервитуты, установленные до возникновения ипотеки остаются в силе после обращения взыскания и продажи заложенного имущества. Более того, поскольку в соответствии с российским законодательством сервитуты могут быть установлены по

[4] *Под обращением взыскания понимается продажа заложенного имущества с аукциона по решению суда или приобретение имущества залогодержателем после двух неудачных аукционов, как это разрешено законом.*

решению суда, вполне вероятно (а скорее всего, так оно и будет на практике), что такие сервитуты останутся в силе после обращения взыскания и продажи заложенного имущества независимо от того, установлены они до или после возникновения ипотеки. Однако вопрос о первоочередности прав по установленным судом сервитутам пока не получил однозначного толкования.

- Льготные права проживания - при ипотеке жилых помещений права проживания членов семьи сохраняются при обращении взыскания за исключением случаев, когда ипотечный кредит взят на приобретение или строительство жилья и члены семьи дали письменное согласие об отказе от этих прав при заключении договора об ипотеке.

Права третьих лиц, не затронутые в законе, включают, например:

- незадокументированные и незарегистрированные права в целом;[5]
- права пользования, хозяйственного ведения и оперативного управления;
- опционы и другие преимущественные права;
- предварительные договора купли-продажи;
- права удержания имущества и другие обременения, существующие в силу закона или по решению суда;
- налоги и другие государственные сборы;
- сервитуты, установленные после вступления в силу договора об ипотеке;
- льготные права проживания несовершеннолетних детей.

Данный вопрос рекомендуется решить, установив общий принцип, согласно которому любые случаи законного обращения взыскания на имущество ведут к прекращению всех прав третьих лиц, возникших без согласия залогодержателя после вступления в силу договора об ипотеке при условии, что всем держателям прав сделано соответствующее уведомление и предоставлена возможность принять участие в рассмотрении дела. Могут быть сделаны некоторые исключения для налогов и других сборов общественного характера, взимаемых с заложенного имущества, и, возможно, сервитуты, установленные по решению суда. Права проживания в жилом помещении несовершенных детей должны быть подчинены правам их родителей, хотя это не имеет прямого отношения к коммерческой недвижимости.

Правовые последствия законных соглашений об удовлетворении требований

Закон разрешает залогодержателя приобретение заложенного имущества на основании письменного нотариально удостоверенного договора при наличии

---

[5] *Вопросы незарегистрированных прав могут быть решены в законе о регистрации прав на недвижимое имущество, который предусматривает обязательную регистрацию прав на недвижимое имущество, причем при отсутствии такой регистрации права аннулируются в силу закона. Под аннулированием в данном случае обычно понимается то, что данное право является недействительными против любого другого права, признанного законом существующим, включая ипотеку.*

оснований для обращения взыскания. Имущество будет передаваться залогодержателю по договору купли-продажи. Уведомления третьих лиц о таком договоре не требуется, и закон не дает однозначного указания относительно судьбы прав третьих лиц после приобретения имущества на основе такого соглашения.[6]

Одним из преимуществ обращения взыскания и продажи имущества с открытых торгов является то, что при этом требуется уведомление заинтересованных третьих лиц и им предоставляется возможность присутствовать при этой процедуре и, таким образом, отстаивать свои интересы. Соответственно, некоторые правовые системы предусматривают, что приобретение заложенного имущества на основании достигнутого соглашения не влечет за собой прекращения прав третьих лиц в отношении этого имущества.

Рекомендуется более четко изложить в законе права третьих лиц при различных формах обеспечения исполнения обязательств по ипотеке, разрешённых законом - аукционная продажа под контролем суда, частный аукцион и приобретение на основании соглашения между залогодержателем и залогодателем. При этом можно привести самые веские доводы к тому, что только действия, предусматривающие продажу имущества, влекут за собой прекращение прав третьих лиц, при этом права третьих лиц остаются в силе при приобретении имущества залогодержателем на основании соглашения.

Рекомендуется также предусмотреть в законе, что при приобретении имущества залогодержателем ипотека будет рассматриваться как действующая до окончания срока договора об ипотеке или в течение иного указанного периода времени, за который залогодержатель сможет предпринять действия по обращению взыскания на имущество для прекращения прав третьих лиц.

Потенциальные источники задержки процедуры обращения взыскания

Некоторые положения закона об ипотеке могут стать причиной задержек с обеспечением принудительного исполнения требований по ипотеке. Риски, связанные с такими задержками, хорошо известны и включают ухудшение физического состояния имущества, ухудшение ситуации на рынках недвижимости и повышение вероятности дальнейших потерь владельцев прав на имущество в результате объявления банкротства или невозможности получения судебного решения о взыскании остатка долга с несостоятельного заемщика.

Главными препятствиями к введению эффективной процедуры обращения взыскания в предложенном законе являются:

---

[6] Закон предусматривает, что в договоре об удовлетворении требований между залогодержателем и залогодателем должны указываться существующие права третьих лиц, но не содержит прямого указания на то, что таки права остаются в силе после приобретения имущества залогодержателем.

Обязательность судебного порядка обращения взыскания.

Закон требует обращения взыскания в судебном порядке для большинства ипотек. Внесудебный порядок - продажа с частных торгов или передача титула прав собственности залогодержателю - может быть разрешена только на основе нотариально удостоверенного соглашения между заемщиком и кредитором, заключенного по возникновении требования об исполнении обязательств по ипотеке, причем эта мера не применяется в случае, если договор об ипотеке был заключен с согласия другого лица или административного органа, при ипотеке предприятия как имущественного комплекса, при ипотеке объектов исторической и культурной ценности, или ипотеке имущества, находящегося в совместной собственности при несогласии одного или более со-собственников

Ограничения на применение внесудебного порядка обращения взыскания могут иметь особенно негативное влияние на интересы кредиторов коммерческой недвижимости, поскольку он не разрешается для ипотеки, требующей согласия другого лица или административного органа. Под этот случай вероятно подпадают большинство ипотек, обеспеченных правами аренды, которые могут быть установлены только с согласия собственника имущества, каковым во многих случаях являются государство или муниципалитет. Закон явно требует обращения взыскания в судебном порядке для любого случая залога прав аренды, и это требование носит абсолютный характер и не может быть снято получением согласия собственника на внесудебное обращения взыскания в момент заключения договора ипотеки.

Важным обстоятельством является также то, что во многих регионах может существовать запрет на внесудебное удовлетворение требований при ипотеке исторических объектов. Например, в Санкт-Петербурге большая часть объектов недвижимости, нуждающихся в частных инвестициях, расположена в центральной части города и является памятниками истории; приватизация таких объектов уже разрешена и начнется в ближайшем будущем.

И, наконец, определение предприятия как имущественного "комплекса" дано нечетко. Например, большинство проектов строительства недвижимости предпринимается однопрофильными фирмами, созданными специально для строительства и эксплуатации крупных объектов. Такие структуры являются предприятиями по существу, и если они будут определены как таковые, это может стать препятствием для внесудебного обращения взыскания на большинство крупных объектов недвижимости.

Вероятно, наиболее проблематичным в рассматриваемом законе является запрет на передачу залогодержателю имущества на основании соглашения в случаях, если заложенное имущество является "земельным участком, строением, жилым зданием или квартирой". Поскольку такое определение по существу включает все виды недвижимости, оно, по-видимому, запрещает какое-либо соглашение о приобретении имущества залогодержателем, т.е. одна рука дает, а другая - отнимает. Нам было сказано, что это некое недопонимание

и данное положение предусмотрено только как ограничение в отношении ипотеки сельскохозяйственных земель. Однако эта оговорка тем не менее подлежит исполнению.

Во многих, но не во всех, правовых системах предусматривается некий ускоренный порядок исполнения требований по ипотечным кредитам, помимо полной процедуры рассмотрения дела в суде. Такой порядок действует, например, в 25 штатах США, в которых разрешена продажа имущества на основании полномочий на продажу, данных непосредственно залогодержателю или доверенному лицу, действующему в интересах залогодержателя. В других правовых системах, не разрешающих внесудебное обращение взыскания на заложенное имущество, предусматривают тот или иной порядок ускоренного рассмотрения судом исков об обращении взыскания, определяя вопросы, подлежащие рассмотрению судом, а также форму и порядок предоставления сторонами соответствующих доказательств.

Действенность внесудебного обращения взыскания может быть, по нашему мнению, повышена, особенно в отношении кредитования коммерческих объектов, за счет следующего:

- Ясно указать, что собственники арендной недвижимости, заложенной в ипотеку арендатором, вправе дать согласие на обращение взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке в момент заключения договора об ипотеке.

- Для целей данного закона исключить из понятия "предприятие" любое юридическое лицо, образованное с исключительной целью приобретения, строительства, владения и эксплуатации недвижимости как объекта инвестиций.

- Исключить из сферы действия ограничений любые объекты исторической и архитектурной ценности, реставрация которых проведена в соответствии с договором с собственником. Такой договор обычно предусматривает долгосрочные обязательства по содержанию имущества, которые являются обязательными для всех последующих собственников имущества и на которые не должно влиять обращение взыскания на заложенное имущество. При нарушений условий договора о содержании имущества муниципальные власти могут применить к новому собственнику другие меры воздействия.

- Снять запрет на приобретение на основании соглашения "земельных участков, строений, жилых зданий или квартир".

Вмешательство суда.

Предлагаемый закон, а также Гражданский кодекс, разрешают суду, по заявлению залогодателя, отложить исполнение решения об обращении взыскания на срок до одного года с даты вынесения решения суда в случае,

если залогодатель является физическим лицом и гражданином России, за исключением случаев, когда имущество используется для предпринимательской деятельности или производства сельскохозяйственной продукции. Исполнение решения в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности, не может быть отложено ни при каких обстоятельствах, а исполнение решения в отношении имущества, используемого для сельскохозяйственного производства может быть отложено независимо от того, является ли его собственник физическим или юридическим лицом. Однако отсрочка не может быть дана ни при каких обстоятельствах в случае, если такое решение приведет к значительному ухудшению финансового положения залогодержателя в части, касающейся заложенного имущества, или если против кредитора или заемщика начато дело о банкротстве. Отсрочка исполнения решения не освобождает заемщика от его финансовых обязательств, включая увеличение суммы задолженности или потерь, накопившееся за время отсрочки. Если должник удовлетворит все требования кредитора в течение предоставленного периода отсрочки, обращении взыскания будет прекращено соответствующим решением суда.

Данное положение во многих отношениях сходно со статутными периодами погашения, предусмотренными законами некоторых штатов США. (Часто высказывается мнение, что такие периода погашения были введены для защиты фермеров, которым таким образом предоставлялось время вырастить еще один урожай и за счет этого расплатиться с долгами; ссылка на сельскохозяйственные земли возможно, показывает на некоторое сходство целей с этими законами.) Хотя это и создает неудобства для кредиторов, реальное влияние такой меры на процесс кредитования определить сложно. Что касается коммерческого кредитования, положения предлагаемого закона имеют ряд позитивных аспектов, а именно:

- Право требовать отсрочки дано только физическим лицам и только если имущество не используется в целях предпринимательства. Представляется маловероятным, что отсрочка на год будет разрешена, например, владельцу такого инвестиционного объекта, как коммерческое офисное здание.

- Суд не может разрешить отсрочку при наличие иска о признании должника банкротом, и вправе рассмотреть вопрос о том, приведет ли отсрочка к ухудшению финансового положения кредитора.

В данных положениях заложена потенциальная возможность двойного толкования относительно того, разрешено ли заемщику восстановить действие ипотеки, или просто выплатить сумму задолженности. Представляется; что, поскольку период отсрочки устанавливается вслед за решением суда о наличии задолженности, данное положение имеет целью просто разрешить погашение обязательств путем выплаты всей невыплаченной суммы долга. На решение данного вопроса может также влиять и то, как истолкованы положения о досрочном исполнении обязательств по кредиту, что будет обсуждено ниже. Тем не менее, рекомендуется четко указать в законе, что залогодержатель имеет право только выплатить присужденную судом сумму, а не восстановить

действие ипотеки путем уплаты всех причитающихся на данный момент платежей.

Вероятность того, что суды будут использовать свои полномочия по предоставлению отсрочки исполнения решения по долговым обязательствам не очень велика в отношении коммерческих ипотечных кредитов, поскольку в большинстве случаев заемщик является юридическим лицом и имущество используется в целях предпринимательства, т.е. имеют место два обстоятельства, когда отсрочка исполнения решения на один год не применяется. Однако, поскольку кредитование под залог сельскохозяйственных земель является отдельным видом коммерческого кредитования, ипотека сельскохозяйственных земель может, и скорее всего будет, подпадать под отсрочку исполнения решения на год. Однако это не самая серьезная проблема, касающаяся ипотеки сельскохозяйственных земель.

Апелляция

Все решения судов низшей инстанции могут быть апеллированы. Хотя это прямо не указано в законе об ипотеке, данное положение является основополагающим принципом гражданского законодательства и гражданского процессуального кодекса. Более того, срок давности по апелляциям может достигать трех лет с момента вынесения решения. Хотя возможность обжалования решений суда заложена во всех правовых системах, и затрагивает решения по ипотеке наряду со всеми другими гражданскими делами, в России это вызывает большее беспокойство по нескольким причинам:

- Закон не содержит ясных указаний на то, каким образом апелляция решения суда об обращении взыскания влияет на интересы добросовестного приобретателя имущества на аукционе; наиболее вероятным является заключение, что по закону обращение взыскания будет отменено и залогодержатель возместит покупателю понесенные последним расходы; однако в данном вопросе нет полной ясности - например, имеет ли покупатель право на возмещение расходов по улучшению имущества.

- При отсутствии достаточного понимания данного нового закона основания для законного обжалования могут пониматься очень широко; особую озабоченность вызывает возможность обвинения кредиторов в мошенничестве.[7]

[7] *Один из банков Санкт-Петербурга, участвовавший в кредитовании коммерческого объекта, сообщил, что ему удалось успешно отстоять решение об обращении взыскание на коммерческую недвижимость вплоть до Высшего арбитражного суда. Весь процесс, от подачи иска до окончательного решения, занял один год. Апелляция была сначала подана в местный арбитраж, а затем и в Высший арбитражный суд. Как нам было сообщено, в обоих судах основания залогодержателя для обжалования решения были признаны совершенно недостаточными. Однако апелляции были приняты к рассмотрению и, по оценкам авторитетных юристов, на дело, которое можно было завершить за три месяца, был потрачен целый год, не говоря уже о дополнительных расходах.*

- Сама процедура обращения взыскания является сложной и имеется весьма ограниченный опыт ее применения, поэтому высока вероятность апелляций по процедурным основаниям.

По указанным выше причинам, в условиях России возможность апелляции может стать серьезным препятствием эффективному проведению обращения взыскания на заложенное имущество.

Для минимизации риска подачи апелляции при обращению взыскания могут быть рекомендованы следующие меры:

- Если исполнение решения откладывается при подаче апелляции, следует предотвратить безответственные апелляции, потребовав от залогодателя или иного истца обязательства о том, что залогодержателю гарантируется возмещение неполученных процентов и других расходов, понесенных в связи с уменьшением стоимости имущества в процессе рассмотрения апелляции.

- Ограничить срок давности для обжалования решений об обращении взыскания с принятых в настоящее время трех лет до шести месяцев.

- Обеспечить ускоренный порядок рассмотрения апелляций по искам об обращении взыскания, рассматривая такие дела в первоочередном порядке. Такая политика может быть обоснована тем, что в интересах общества обеспечить эффективное обращение и использование крупных объектов недвижимости, отсрочка обращения взыскания ведет к возникновению неопределенности относительно прав собственности и, следовательно, зачастую вызывает ухудшение физического состояния имущества и непроведение работ по его благоустройству. Более того, в ожидании решения по иску, данное имущество часто не используется, что влечет экономические потери для общества в целом.

- Если исполнение решения не откладывается при подаче апелляции, следует разъяснить права добросовестного покупателя имущества на аукционе или у получившего его залогодержателя. Сейчас покупатель, по-видимому, имеет право получить от истца, апелляция которого удовлетворена, суммы, затраченные на приобретение имущества в порядке обращения взыскания. Однако не имеется указаний относительно того, что причитается покупателю по процентам на инвестиции за период, когда он владел данным имуществом, и за улучшения капитального характера, которые могли быть им произведены за этот период.

- Определить доказательства, достаточные для возбуждения дела о задолженности с точки зрения обязанностей залогодержателя и залогодателя предоставить вещественные доказательства и дать свидетельские показания. Это будет не только способствовать быстрому рассмотрению дел в ходе судебных заседаний, но и ускорить процесс

подачи апелляций, дав необходимые указания российским арбитражным судам, которым в настоящее время разрешено рассматривать такие дела de novo.

Важно отметить, что многие рассмотренные здесь проблемы характерны не только для России. Вопросы внесудебного обращения взыскания, периодов погашения задолженности и апелляции решений об обращении взыскания являются обычными для многих правовых систем, однако законодательный опыт и практика деятельности судов, а также четкость положений закона и использования прецедентов ограничивает влияние многих негативных факторов.

Заинтересованные стороны

Закон об ипотеке исходит из того, что права третьих лиц, возникшие после вступления в силу договора об ипотеке, прекращаются при обращении взыскания и аукционной продаже, если держатели прав были уведомлены о ее проведении. Предлагаемый закон дает всем лицам, имеющим права на имущество - включая нанимателей - право присутствовать при таких действия. Уведомление указанных лиц производится судом в соответствии с действующими положениями Гражданско-процессуального кодекса.

Рекомендуется более четко изложить в законе следующие положения:

- Уведомлению подлежат только лица, имеющие зарегистрированные права, указанные в реестре прав на недвижимое имущество, или права которых возникают на основании закона, как например, льготные права проживания в жилом помещении членов семьи. Такой подход будет естественным следствием обязательной системы регистрации прав собственности, вводимой в России, в соответствии с которой все права в отношении недвижимого имущества по закону должны быть зарегистрированы, а незарегистрированные права считаются ничтожными по отношении к конкурирующим правам. (В действительности, именно таким может быть результат толкования закона в будущем.)

- Уведомление третьих лиц об обращении взыскания на заложенное имущество будет считаться сделанным надлежащим образом в случае его опубликования в официальном органе печати. (Отметим, что возможность уведомления путем опубликования не предусмотрена ни в проекте закона об ипотеке, ни в действующем Гражданско-процессуальном кодексе и проектах его новой редакции.)

- Требование, не выдвинутое во время слушаний должным образом уведомленным лицом не может являться основанием для подачи апелляции.

Действия в период до получения решения суда об обращении взыскания

Риск возможной задержки с получением решения суда, которые несет залогодержатель, может быть уменьшен введением адекватного порядка назначения внешних управляющих или других положений, дающих залогодержателю возможность незамедлительно вступить во владение имуществом для его эксплуатации и сбора арендной платы. Закон об ипотеке не рассматривает вопросы назначения внешнего управления и сбора арендной платы, а только разрешает такие действия в случае ипотеки предприятия как имущественного комплекса.[8] Гражданский кодекс предусматривает, что плоды, арендные платежи, и т.д., полученные от заложенного имущества, остаются у залогодателя до завершения процедуры обращения взыскания, однако залогодержатель вправе заложить свои права на продукты и доходы от заложенного имущества, оговорив это в договоре об ипотеке. Такой залог даст залогодержателю преимущественное право получения собранных арендных платежей. Более того, даже при отсутствии указаний о залоге арендных платежей в договоре об ипотеки нет никаких видимых препятствий к тому, чтобы залогодержатель подал иск по защите своих общих прав как кредитора и перечислении платежей на специальный счет по решению суда, или наложении ареста на счета залогодержателя, на которых размещаются поступления от арендной платы.

Хотя в настоящее время закон предоставляет достаточно полномочий по введению внешнего управления и сбора арендных платежей по коммерческим объектам в ожидании завершения процедуры обращения взыскания и продажи имущества, незначительные дополнения в закон об ипотеке могут лучше разъяснить данный вопрос о обеспечат несколько большую степень защиты кредиторам.[9] Рекомендуется рассмотреть следующие вопросы:

---

[8] *Применение внешнего управления в связи с ипотекой "предприятия" открывает ряд интересных возможностей в отношении ипотечных кредитов, выданных однопрофильным организациям - юридическим лицам, созданным исключительно с целью приобретения, строительства, владения и эксплуатации объектов недвижимости. Если такие организации определить как "предприятие", то становится возможным назначение внешнего управляющего.*

[9] *Закон об ипотеке предусматривает, что помимо других вопросов, которые должен решить суд при рассмотрении иска об обращении взыскания, необходимо предпринять меры к обеспечению сохранности имущества до его продажи. Представляется, что данное положение можно рассматривать как основание для назначения внешнего управляющего при наличии угрозы разрушения или ненадлежащего использования заложенного имущества. На первый взгляд, это не означает автоматического требования назначения внешнего управления и изъятие собранных арендных платежей, но такой порядок, возможно, может быть установлен в случае, если арендные платежи будут направляться на содержание имущества.*

Гражданский кодекс содержит множество положений по обеспечению исполнения обязательств по договорам, которые могут быть применены в случае необходимости изъятия собранных арендных платежей или назначения внешнего управления имуществом до его реализации в порядке обращения взыскания. В первом случае, стороны договора обязаны минимизировать финансовые потери, что дает основание требовать решения суда об изъятии арендных платежей и направлении их на оплату расходов по содержанию имущества и уплату процентов по кредиту до реализации имущества в связи с обращением взыскания. Во-вторых, Гражданский кодекс разрешает залог поступлений в качестве обеспечения долгового обязательства. Таким образом, залогодержатель может также

- Отдельным положением разрешить назначение внешнего управляющего и сбор арендных платежей до завершения процедуры обращения взыскания на заложенную коммерческую, доходную недвижимость, если это необходимо для защиты интересов залогодержателя и минимизации финансовых потерь.

- Разрешить назначение внешнего управляющего в качестве предварительной меры до вынесения судом решения об обращении взыскания.

- Отдельным положением разрешить включение в договор об ипотеке условий о залоге прав аренды, арендных платежей и другого личного и движимого имущества и оборудования, необходимого для эксплуатации заложенного имущества.

Приоритеты

Такой вопрос, как приоритетность прав кредиторов на предмет залога, а также встречных законных прав на имущество - рассматривается в законе о регистрации. Применяется принцип "первый по времени, первый по правам". Однако остается несколько вопросов, которые могут затрагивать права ипотечных кредиторов коммерческой недвижимости:

Изменение ставок, продление срока кредита, и т. п. Закон об ипотеке предусматривает, что договор о предшествующей ипотеке не может быть дополнен или изменен, если это приводит к увеличению общего объема обязательств залогодателя, без согласия залогодержателей по последующим ипотекам. Представляется, что данное правило применимо и к продлению срока кредита, что не увеличивает объем обязательств залогодателя, а просто растягивает его выполнение на более длительный период. (При этом можно привести довод, что любое продление срока, требующее выплаты больших процентов по кредиту или растягивающее по времени связанные с этим риски является увеличением объема обязательств по предшествующей ипотеке.)

Во многих случаях права по предшествующей коммерческой ипотеке могут быть ущемлены, если свобода договариваться о новых условиях ипотеки ограничена необходимостью получить согласие залогодержателя по последующей ипотеке, объем прав которого может быть значительно меньше,

---

потребовать отдельно залог поступающих арендных платежей, который вступает в силу при просрочке выплат по кредиту и применяется независимо от процесса обращения взыскания. Таким образом, залогодержатель может по крайней мере обеспечить себе доступ к арендным платежам, однако нет никаких гарантий того, что рассмотрение в суде иска об изъятии арендных платежей пойдет быстрее, чем иска об обращении взыскания.

Вероятно, залог поступлений от аренды как дополнительное обеспечение кредита может быть оформлен в самом договоре об ипотеке и суд вынесет раннее решение по требованию об изъятии арендных платежей, что может быть совершено путем назначения управляющего по решению суда. (В соответствии с принципом соединения исков, иск по арендным платежам будет объединен с иском об обращении взыскания.)

чем у залогодержателя по предшествующей ипотеке. Можно спорить о том, является ли такой подход разумным, однако он встречается и в других правовых системах. В американском праве обычно предусматривается, что продление сроков разрешено во любых случаях, не влияя при этом на приоритетность прав залогодержателя по предшествующей ипотеке, причем увеличения ставки процента и суммы основного долга может быть сделано, если такая возможность предусмотрена договором о предшествующей ипотеке.

В качестве практической меры, закон дает залогодержателям право запретить все вторичные ипотеки и требовать досрочной выплаты кредита в случае нарушения такого запрета. Всем залогодержателям будет достаточно легко запретить вторичные ипотеки и разрешить такую ипотеку только при наличии согласия залогодержателя по вторичной ипотеке с тем, что сумма основного долга, процентная ставка и срок погашения кредита по предшествующей ипотеке могут быть изменены только если это не ведет к ущемлению права первоочередности предшествующей ипотеки. Для надлежащего регулирования данного вопроса в законе, рекомендуется внести в него следующие изменения:

- Продление срока не требует согласия залогодержателей по предшествующей ипотеке.

- Изменение процентной ставки и невыплаченной суммы основного долга по предшествующим ипотечным кредитам разрешаются, если такая возможность предусмотрена в договоре о предшествующей ипотеке - т.е., риск изменения степени риска переносится на залогодержателя по последующей ипотеке, если он уведомлен о такой возможности. При этом залогодержателю и залогодателю достаточно договориться в договоре об ипотеке о том, что они вправе договариваться об увеличении процентной ставки и основной суммы долга по кредиту, но не выше указанных размеров.

- Разрешенные изменения условий договоров о предшествующей ипотеке могут быть сделаны в виде дополнения к договору и регистрация такого дополнения не влияет на право первоочередности предшествующей ипотеки, если такие изменения были разрешены в первоначальном договоре об ипотеке.

Авансы на строительство, дата вступление в силу договора об ипотеке. Вопрос и приоритетах возникает при предоставлении кредитных средств по частям, что типично для строительных кредитов, или кредитов, перечисление средств по которым откладывается до завершения определенных работ или выполнения определенных условий заемщиком. Обычно ипотека по таким кредитам регистрируется с самого начала, и во многих правовых системах такая регистрация обеспечивает приоритетность всех будущих траншей кредита до определенной суммы, независимо от возникновения конкурирующих долговых обязательств. В правовых системах, не предусматривающих таких мер защиты, обычно предоставляется возможность ознакомится с регистрационными записями для определения наличия конкурирующего долгового обязательства, причем кредитор может оставить за

собой право прекратить выплату кредитных средств и отозвать кредит при наличии проблем с таким долговым обязательством.

Современное российское законодательство не содержит конкретных положений о долговых обязательствах, зарегистрированных до перечисления кредитных средств в полном объеме. Закон об ипотеке содержит положение, которое может иметь негативные последствия для интересов залогодержателя. Статья 12 закона гласит:

1. *Предусмотренные настоящим Федеральным законом и договором об ипотеке права залогодержателя на имущество, заложенное по этому договору (право залога), возникают с момента заключения договора, а если обязательство, обеспечиваемое ипотекой, возникло позднее, то с момента возникновения этого обязательства. [выделено мною - С.Б.]*

2. *Имущество, заложенное по договору об ипотеке, считается обремененным ипотекой с момента возникновения права залога.*

Данное положение можно трактовать как означающее, что приоритетность ипотеки зависит от суммы уже перечисленных средств ("обязательства") на данный момент времени, что содержит возможность возникновения конкурирующих долговых обязательств в период между траншами. Напротив, в статье 3 проекта закона указывается просто, что ипотека обеспечивает уплату кредитору основной суммы долга по кредиту, без ссылки на размер уже предоставленных кредитных средств.

Общим правилом для многих правовых систем является то, что ипотека обеспечивает обеспеченное ипотекой обязательство только в объеме предоставленных и подлежащих выплате средств на данный момент времени. Из этого правила часто делается исключение для кредитов, предоставляемых по частям, в частности, строительных и возобновляемых кредитов, предусматривающее, что в случае, если кредитор продолжает перечислять средства в соответствии с обязательством по кредиту, эти средства будут защищены обеспечением кредита от конкурирующих долговых обязательств. Завершение строительства начатых объектов имеет существенную поддержку со стороны правительственных органов, которая подкрепляется уведомлением всех держателей конкурирующих долговых обязательств о потенциальной полной сумме кредита на строительство. Нет никаких оснований полагать, что в России будет принят иной подход к этому вопросу, хотя пока ни в одном законе нет каких-либо указаний на этот счет.

Этот вопрос крайне важен для кредиторов, выдающих кредиты на строительство коммерческих объектов. Например, принятая недавно вторая часть Гражданского кодекса по-видимому дает строительным подрядчикам залоговое право в отношении строящегося объекта, которое может быть реализована в том же порядке, как и ипотека, не указывая, является ли это право приоритетным по отношению к каким-либо правам залогодержателя или нет. То есть, вопрос до сих пор не решен по существу. При этом в некоторых других правовых системах вопрос об относительной приоритетности прав

кредитора и подрядчика в период строительства является одним из стержневых вопросов, вокруг которого выстраивается вся система правил, регулирующих сделки. Если в российском законодательстве имеет целью установить, что права подрядчика вступают в силу с момента предъявления претензии, совершенно ясно, что очень немногие кредиторы согласятся продолжить выплату кредита с данного времени. Более того, закон ничего не говорит о таких важных процедурных вопросах, как, например, требуется ли обязательство строительного подрядчика письменно уведомлять кредитора или зарегистрировать уведомление о возникновении претензии в органе регистрации прав на имущество.

Рекомендуется решить эту проблему, внеся очень простую поправку в закон об ипотеке о том, что кредиторы по кредитам, предоставляемым по частям, имеют право продолжить выплаты, которые будут иметь соответствующую защиту, до полной суммы ипотечного кредита после возникновения конкурирующего долгового обязательства, если такие выплаты производятся в целях завершения строительства объектов.

Права третьих лиц. Несмотря на то, что закон о регистрации представляется всеохватывающим, и требует регистрации большинства прав, касающихся недвижимого имущества, правила о том, какие права являются первоочередными (и есть ли такие права) по отношении к зарегистрированной ипотеке не определяются. Закон о регистрации прав на недвижимое имущество будет более подробно рассмотрен в отдельном разделе.

Изъятие / конфискация

Важным вопросом могут стать общие положения закона об изъятии имущества, которые предусматривают, что при конфискации имущества за гражданские или уголовные нарушения ипотека прекращается и все права по ипотеке ограничиваются правом требования исполнения кредитного обязательства по договору об ипотеке. Объем применения конфискационных мер в настоящее время в российском законодательстве не определен достаточно четко. Например, в земельном законодательстве можно найти положение о том, что продолжительное "ненадлежащее использование" земли может повлечь прекращение прав собственности в результате принудительной продажи или иным путем, с выплатой средств, полученных от продажи, существующему собственнику, что, по существу, ставит залогодателя в подчиненное положение при реализации имущества. Аналогичное правило применяется в гражданском законодательстве к собственникам жилых зданий, нарушающим нормативно-технические требования к содержанию и эксплуатации жилищного фонда. То есть, закон устанавливает статутный приоритет государства по широкому кругу потенциально возможных случаев, которые вряд ли могут быть предусмотрены залогодержателем.

Нет никаких причин, по которым права государства должны иметь первоочередность по отношению к правам залогодержателя. Рекомендуется предусмотреть в законе, что любое имущество, приобретаемое государством в

порядке конфискации за уголовные или гражданские правонарушения подчиняется правам залогодержателя, т.е. по сути разрешить конфискацию только собственной доли нарушителя в данном имуществе. В последнем проекте закона об ипотеке в конце концов признан данный принцип, однако данный вопрос вызывает некоторые споры и поэтому следует внимательно следить за развитием дискуссий.

Роль залогодержателя при аукционной продаже

В соответствии с Гражданским кодексом порядок принудительного исполнения обеспеченного ипотекой обязательства регулировался Гражданско-процессуальным кодексом 1964 года. В данном законе предусмотрена очень простая процедура ареста имущества, рекламы и продажи с открытых торгов должностным лицом местного гражданского суда. Некоторые банки высказывают опасения, что этот процесс определен недостаточно ясно и суды, редко занимающиеся такими делами, не могут действовать с должной уверенностью. Однако это утверждение является спорным, что и было доказано в ходе нашей работы с несколькими банками. По-видимому, главное внимание следует уделить опыту работы судов на местах и степени их готовности сделать этот процесс легким и эффективным, поскольку ситуация может отличаться в разных регионах.

В законе об ипотеке сделана попытка заменить им положения Гражданско-процессуального кодекса, включив детально разработанные нормы процедуры принудительного обеспечения исполнения обязательства, включая положения об уведомлении, рекламе, стартовой цене аукциона, методах продажи с открытых торгов, распределение вырученных средств. Предусмотренный законом об ипотеке порядок позволяет достичь поставленной цели. Тем не менее, некоторые аспекты возможно потребуют пересмотра по мере развития практики такой деятельности.

Одним из таких вопросов может стать роль залогодержателя при продаже имущества в порядке обращения взыскания. В соответствии с законом об ипотеке залогодержатель имеет право участвовать в аукционе. При этом ему предоставлены следующие возможности:

- договориться с залогодателем о приобретении имущества ("передача в порядке удовлетворения требований по обращению взыскания");
- в случае ненадлежащего исполнения обязательства залогодателем, заключить с ним нотариально удостоверенное соглашение о продаже имущества с аукциона;
- обратиться в суд с иском об обращении взыскания на заложенное имущество и (1) после одного неудачного аукциона, с согласия залогодателя, приобрести заложенное имущество по полной стартовой цене аукциона, или (2) после двух неудачных аукционов получить право собственности на имущество по цене, равной 75 % официальной

стартовой цены, в обоих случаях учитывая в этой цене невыплаченную сумму основного долга.

В отношении всех этих действий имеются некоторые ограничения, подробно описанные ранее при обсуждении внесудебного порядка обращения взыскания. Не имеет особого значения то, что права залогодержателей получить имущество в собственность после двух неудачных попыток его продажи на самом деле не является "возможным вариантом" действий - в таких случаях залогодержатель обязан вступить во владение имуществом, или же ипотека будет прекращена по решению суда, оставляя залогодержателю только право требования к заемщику.

Положения закона об ипотеке по порядку деятельности, разрешающие передачу имущества в порядке удовлетворения требований по обращению взыскания и продажа на основе частного договора возможно полезны и нет никаких видимых причин к тому, чтобы они не работали на практике. Действительно. большинство российских банков признают, что у них мало опыта обращения взыскания, поскольку в большинстве случаев их требования удовлетворяются в результате проведенных переговоров, без обращения в суд.

Непонятны цели, по которым залогодержателям запрещают участвовать в продаже имущества в удовлетворение требований по их кредиту. Опыт других стран показывает, что по крайней мере в отношении коммерческой недвижимости залогодатель часто является единственным покупателем на аукционе, поскольку стоимость и сложность крупных коммерческих объектов не способствует его продаже с открытых торгов. Более того, с теоретической точки зрения, разрешение залогодержателю участвовать в первом аукционе никоим образом не влияет на справедливость процесса, поскольку закон требует установление стартовой цены продажи по соглашению сторон или по решению суда; по-видимому, можно утверждать, что суды будут устанавливать стартовую цену таким образом, что заемщик не лишается своей собственной доли в имуществе.

Однако в конечном счете, ввиду того, что залогодержатель имеет право, с согласия залогодателя, приобрести имущество по стартовой цене при неудавшейся первой попытке продажи с аукциона, и абсолютное право приобрести имущество за 75% стартовой цены после второго неудачного аукциона, право участвовать с аукционе может и не иметь столь большого значения, если стартовые цены устанавливаются справедливо. Вероятно, можно утверждать, что возможность получения имущества залогодержателем по сниженной цене (75%) после двух неудачных аукционов заставит большинство залогодателей продать имущество залогодержателю по стартовой цене первого аукциона, если он окажется неудачным. Однако возможно также и то, что залогодатели не захотят пойти на уступки и будут настаивать на втором аукционе. Более того, даже если залогодатель согласится передать имущество залогодержателю после первого неудавшегося аукциона, содержащееся в законе требование о заключении в таких случаях отдельного договора между залогодателем и залогодержателем может привести к задержкам с заключением сделки. И наконец, участие в аукционе является

одним из немногих эффективных путей, дающих залогодержателю гарантии того, что имущество продается по цене, обеспечивающей его интересы. По всем указанным выше причинам, рекомендуется разрешить залогодержателям участвовать в первом аукционе, если не во всех случаях, то по крайней мере при продаже нежилых объектов, с зачетом в заявленной цене суммы невыплаченного долга по кредиту.

Правило одного покупателя

Закон об ипотеке рассматривает как недействительный любой аукцион, на котором имеется только один покупатель. В Гражданском кодексе также содержится правило, касающееся проведения аукционов в исполнение судебных решений. Однако, как указывалось выше, положения Гражданского кодекса могут быть заменены положениями закона об ипотеке, разрешающими аукционы с единственным покупателем.

Опять-таки, опыт других стран показывает, что трудно найти даже одного покупателя, отличного от залогодержателя, не говоря уже о двух. Более того, поскольку аукцион проводится на основе стартовой цены, установленной сторонами или судом, возможность предложений слишком низкой и несправедливой цены, которая не только ликвидирует принадлежащую заемщику долю в имуществе, но и подвергнет его риску получения решения суда о выплате недостающей суммы долга, невелика, если существует вообще.

Как уже отмечалось в предыдущем разделе, последствия неудачного первого аукциона для залогодержателя невелики, поскольку он может договорится с залогодателем о приобретении имущества. Тем не менее, залогодержатель в первую очередь хочет получить полную сумму выданного кредита, а не обеспечивающее его имущество, которое затем необходимо продавать. Поскольку разрешение проводить аукционы с одним покупателем, готовым уплатить стартовую цену, освободит залогодержателя от необходимости приобретать имущество, рекомендуется разрешить проводить аукцион даже при наличии только одного покупателя при условии соблюдения стартовой цены.

Решения суда о выплате полной суммы долга

Ранние версии проекта закона об ипотеке особо предусматривали возможность получения решения суда о выплате заемщиком недостающей суммы долга по кредиту в случае, если средства, полученные при реализации имущества в порядке обращения взыскания недостаточны для компенсации залогодержателя. Это положение исключено в самом последнем варианте законопроекта, находящемся сейчас на рассмотрении в Государственной думе, однако оно остается в Гражданском кодексе и, скорее всего, им можно будет пользоваться, если в закон об ипотеке не будет включено прямое указание об обратном.

Положения закона о судебных решениях о выплате полной суммы долга неоднозначны с точки зрения следующих факторов:

- Закон разрешает залогодержателю договорится о передаче ему права собственности на заложенное имущество в порядке обращения взыскания, и достичь с заемщиком соглашения о проведении сделки, по существу являющейся частной аукционной продажей. Однако неясно, может ли в этих двух случаях быть получено решение суда о выплате полной суммы долга. Можно предположить, что приобретение имущества залогодержателем на основании соглашения исключает возможность такого судебного решения, если не в силу закона, то потому, что заемщики скоро поймут, что им необходимо включить такой запрет в условия соглашения о передаче имущества. В отношении продажи имущества в частном порядке результат не столь очевиден, поскольку стартовая цена в таких сделках устанавливается без какого-либо контроля суда. Представляется, однако, что в соответствии с положениями Гражданского кодекса залогодержатель будет иметь право на получение решения суда о выплате полной суммы долга, если иное не предусмотрено законом об ипотеке.

- Закон разрешает залогодержателю приобрести имущество за 75% стартовой цены после двух неудачных аукционных продаж. Следовательно, предполагается, что стартовая цена будет установлена таким образом, чтобы избежать судебных исков к заемщику о выплате недостающей суммы долга, однако нет гарантии того, что это будет именно так. Например, закон не требует, чтобы стартовая цена устанавливалась в размере не менее суммы долга и накладных расходов. Следовательно, вполне возможно, что в некоторых случаях залогодатель не получит необходимую сумму при продаже имущества, но и не будет иметь однозначного права получить решение суда о выплате ему непогашенной суммы долга. Возникает следующий вопрос: если залогодержатель может приобрести имущество за 75% стартовой цены, имеет ли он право требовать судебное предписание о выплате недостающей суммы долга, если данная сумма недостаточна для покрытия долга?[10]

Типичным подходом к участию залогодержателя в аукционе по продаже имущества состоит в том, что ему разрешается предложить любую цену, которая, по его мнению, соответствует стоимости имущества, учесть в этой цене сумму невыплаченного долга, а затем, при необходимости, подать иск о выплате оставшейся части долга. Эта простая схема явно создает более

[10] *В зависимости от стартовой цены, залогодержатель может в результате заплатить за имущество больше, чем оно реально стоит. Если установлена нереально высокая цена - выше истинной рыночной цены имущества - после учета в цене покупной цене суммы невыплаченного долга залогодателю придется затратить дополнительные денежные средства для приобретения недвижимости. Это самая сильная из возможных мер защиты заемщика от риска получения за имущество лишь малой доли от рыночной цены имущества, что лишит заемщика его доли в данном имуществе. С другой стороны, если стартовая цена слишком высока, залогодержатель может оказаться с имуществом, стоимость которого ниже суммы долга, и при этом не сможет получить возмещения недостающей суммы по решению суда.*

благоприятные условия для залогодержателя, и во многих странах введено законодательное ограничение по применению судебного решения о выплате полной суммы долга, когда устанавливается, что предписанная к выплате сумма не должна превышать реальной стоимости имущества, независимо от цены, полученной за него на аукционе. Российское законодательство имеет уклон в сторону защиты интересов заемщика, устанавливая размер стартовой цены и минимальный размер окончательных предложений цены залогодержателями (75% от стартовой цены). Хотя такой подход может показаться неблагоприятным для залогодержателей, трудно сказать, что он неправилен с точки методологической точки зрения, в свете того, что он превалирует в других развитых правовых системах.[11]

Тем не менее, данные неточности по порядку выплаты недостающей суммы долга могут быть устранены, если внести в закон следующие изменения:

- Четко указать все случаи, когда может быть получено решение суда о выплате недостающей суммы долга. Обычно это разрешается тогда, когда в сумма, полученная в результате аукционной продажи имущества, недостаточна для компенсации залогодержателю, но не разрешается, если залогодержатель приобретает заложенное имущество на основании соглашения с залогодателем. В случае такой продажи в частном порядке, т.е. не под контролем суда, решения суда о полной выплате долга обычно основываются на оценочной стоимости имущества, а не на цене, за которую оно продано с аукциона.

- Напротив, закон может установить, что все решения о выплате недостающей суммы долга должны быть основаны на оценочной стоимости заложенного имущества, определенной судом, независимо от суммы, полученной за нее на аукционе.

- Более четко объяснить значение права залогодержателя приобрести имущество за 75% стартовой цены: имеет ли залогодержатель права требовать судебное предписание о выплате недостающей суммы долга, если данная сумма недостаточна для покрытия долга?

Права залогодержателей по последующим ипотекам

Закон об ипотеке разрешает последующие ипотеки и очень подробно их описывает. Однако в законе содержится несколько неоднозначных положений, которые могут препятствовать использованию таких ипотек:

---

[11] *Рассматриваемый подход можно сравнить с многими методами ограничения случаев применения судебных решений о выплате полной суммы долга, применяемыми в разных штатах США, от полного запрета таких решений по кредитам под залог жилья до требования основывать такие решения на оценочной стоимости имущества, а не результатах аукциона. По существу, вероятный эффект таких положений будет не в ограничении объемов ипотечного кредитования, а в поощрении более качественный процедур андеррайтинга кредитов.*

- Закон устанавливает, что обращение взыскания по старшей (предшествующей) ипотеке прекращает права по младшим (последующим) ипотекам. Такой подход типичен для большинства правовых систем. Однако закон, по-видимому, разрешает прекращение младших прав даже в случае, когда обращение взыскания по ипотеке осуществляется на основе соглашения о приобретении заложенного имущества кредитором или в порядке частной продажи. В этих случаях права залогодержателей по последующим ипотекам слабо защищены, особенно в случае соглашения о приобретении имущества.

- Запрещая участие залогодержателей в аукционной продаже, закон не делает исключения для залогодержателей по последующей ипотеке. Участие в подаче предложений на аукционе по реализации имущества в связи с обращением взыскания по предшествующим ипотекам является хорошим средством защиты интересов залогодержателей по последующим ипотекам.

- Хотя залогодателям дано право погасить задолженность в любое время до завершения реализации заложенного имущества в порядке обращения взыскания, нет отдельного указания о таком праве залогодержателя по последующей ипотеке. (При этом, однако, общие положения Гражданского кодекса, возможно, рассматривают залогодержателя по последующей ипотеке как кредитора залогодателя, имеющего право выкупа имущества и являющегося подчиненным по отношению к правам залогодателя по предшествующей ипотеке. Может потребоваться дополнительное изучение этого вопроса.)

Для решения указанных проблем рекомендуется внести в закон следующие три поправки:

- Предусмотреть сохранение прав по последующим ипотекам при любых обстоятельствах, за исключением обращения взыскания в судебном или внесудебном порядке, при условии уведомления залогодержателя по последующей ипотеке и предоставления ему возможности участвовать в процессе.

- Разрешить залогодержателям по последующей ипотеке участвовать в продаже имущества при обращении взыскания по предшествующим ипотекам, при условии, что он не может учесть невыплаченную сумму основного долга в аукционной цене покупки.

- Разрешить залогодержателям по последующим ипотекам защищать свои интересы в любой момент до реализации имущества в порядке обращения взыскания путем приобретения прав требования к залогодателю залогодержателя по предшествующей ипотеке в размере, равном сумме задолженности перед залогодержателем по предшествующей ипотеке. Права погашения определяются в соответствии с жестким порядком первоочередности и погашение

обязательств по последующей ипотеке подчиняется правам по отношению к заемщику по предшествующей ипотеке.

Досрочное выполнение обязательств

Практическая реализация прав по обеспеченному ипотекой обязательству обычно невозможна при отсутствии механизма досрочного исполнения обязательства в полном размере ипотечного кредита. Закон разрешает требовать досрочного исполнения обеспеченного обязательства в случае, если заемщик не обеспечивает надлежащего содержание имущества, его сохранности и защиты имущественных прав, или нарушил запрет на переуступку прав или последующий залог. Закон разрешает требовать обращения взыскания на заложенное имущество за финансовые нарушения, включая систематическую просрочку платежей, однако не содержит четкого разрешения на досрочное погашение кредита. Это, возможно непреднамеренное, различие может вызвать проблемы с интерпретацией закона. Рекомендуется внести в закон поправки, особо разрешающие досрочное погашение кредита в случае финансовых нарушений.

Срок оплаты покупной цены аукциона

Закон разрешает оплату покупной цены аукциона в течение пяти дней с даты его окончания. Этот срок может оказаться слишком коротким, особенно для крупных и дорогостоящих коммерческих объектов. Рекомендуется продлить срок оплаты, например, до десяти - пятнадцати дней.

Распределение вырученных средств

Закон предоставляет залогодержателю первоочередное право получения средств, вырученных от реализации имущества в порядке обращения взыскания, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации. В настоящее время в Гражданско-процессуальном кодексе Российской Федерации уже закреплено первоочередное право удовлетворения ряда других требований, включающих задолженность по зарплате и возмещение ущерба гражданам. Эти приоритеты, касающиеся в основном незарегистрированных прав, а также возможность обратного действия установленных в будущем приоритетов подрывают изначальные цели ипотечного финансирования. Приоритетность выплат по алиментам, заработной плате и компенсациям ущерба гражданам длительное время являлись элементами российского законодательства и предусмотрены также и для других видов принудительной продажи или ликвидации, включая банкротство, т.е. имеют глубокие социальные и политические корни. Тем не менее, рекомендуется установить в законе, что только требования и права, зарегистрированные до регистрации ипотеки, имеют право первоочередного удовлетворения, за исключением требований по налогам и другим

общественным сборам, причем расширение списка приоритетных требований не может иметь обратной силы для уже существующих ипотек.

Ведение записей

Закон, по-видимому, предусматривает учет произведенных по частям выплат ипотечных кредитов в форме записи, сделанное непосредственно на ипотечном инструменте. По крайней мере, именно это требуется для закладной - обращаемого инструмента, являющегося производным от ипотеки и предназначенного для облегчения сделок с ипотечными кредитами на вторичном рынке. Однако существует некоторая неясность относительно того, будут ли такие записи требоваться по всем ипотечным кредитам.

Записи непосредственно на долговом инструменте не отвечают потребностям современного кредитования. При этом будет необходимо не только держать оригинал документа в легко доступных для банков местах, но и часто обращаться к нему для внесения записей, что увеличивает возможность ошибок при записывании, ведет к дополнительным расходам и рискам, которые были бы неприемлемы для большинства иностранных кредиторов.

Вместо того, чтобы требовать внесения записей в сами документы об ипотеке, рекомендуется применение ряда правовых презумпций, с помощью которых можно достичь тех же целей, а именно:

- Залогодержатели обязаны представлять залогодателям не реже, чем раз в квартал, справку о состоянии счета. Непредоставление такой справки будет рассматриваться как правовая презумпция того, что заемщик своевременно выполнил свои текущие обязательства.

- Лицо, получившее право по существующей ипотеке, пользуется правовой презумпцией выполнения текущих обязательств по ипотечному кредиту, если иное не сообщено ему передающим права лицом. Несообщение передающим лицом о имеющихся просрочках выполнения обязательств влечет ответственность передающего лица за ущерб, причиненный получателю прав.

Понятие и применение закладной

В законе об ипотеке предпринимается попытка восстановить закладные, существовавшие до революции в качестве ипотечного инструмента при залоге недвижимости, объединявшего черты ипотеки и обращаемого финансового инструмента. Закладная, как она описана в законе об ипотеке, будет являться именной бумагой, выдаваемой местным регистрационным органом на основании зарегистрированной ипотеки - т.е., это не кредитный договор или ипотека, а скорее свидетельство о существовании кредитного договора и ипотеки, что можно сравнить с ценными бумагами, обеспеченными ипотечными кредитами. В закладной будут указываться основные черты

зарегистрированной ипотеки и она будет регистрироваться в специальном реестре, который ведется органом регистрации прав на недвижимое имущество отдельно от реестра недвижимого имущества.

Закладная введена с очевидным намерением обойти положения Гражданского кодекса Российской Федерации, в соответствии с которым при переуступки прав по ипотеке может потребоваться нотариальное удостоверение и регистрации инструмента переуступки, причем в настоящее время и то, и другое значительно увеличивают расходы по ипотечной сделке.[12] Более того, есть также указание на то, что закладная дает некоторые преимущества лицу, получающему ее в порядке переуступки - т.е., добросовестный приобретатель закладной не подпадает под многие действия, которые лицо, выдавшее закладную, может предпринять против первоначального держателя закладной при защите своих интересов. В обоих случаях, закладная разработана с целью облегчения сделок с ипотечными долговыми обязательствами на вторичном рынке.

Закладная представляет собой сложное понятие, и пока неясно, насколько хорошо она будет принята на рынке и будет ли воспринята вообще. Можно утверждать, что основная цель ее введения - снижение затрат на нотариальное удостоверение и регистрацию при переуступке ипотеки, а также защита добросовестных приобретателей финансовых инструментов - может быть более успешно решена путем снижения размера нотариальных и регистрационных сборов и принятия общего закона об обращаемых финансовых инструментах, а не создания гибрида ипотечного инструмента. Кроме того, некоторые характеристики предлагаемого инструмента могут привести к последствиям, противоположным целям его введения:

- Очевидно, что закладная является именной ценной бумагой и все случаи ее передачи также подлежат регистрации.
- К закладной может быть приложено неограниченное число приложений, что отличает ее от простого, стройного понятия "обращаемого инструмента", используемого в других правовых системах.
- Очевидно, закладная должна отражать произведенные платежи либо в виде надписи на самом документе, либо в приложении к нему.

В настоящее время не ясно, насколько закладная будет полезна для системы ипотеки. Маловероятно, что она будет иметь большое значение для крупных

[12] *Не ясно, нужно ли в соответствии с российским законодательством вообще оформлять переуступку или регистрировать документ об ипотеке в случае переуступки лежащего в основе долгового инструмента, не требующего нотариального удостоверения и регистрации. Во многих правовых системах, включая, по-видимому, и Гражданский кодекс Российской Федерации, используется принцип, по которому льготные права на предмет обеспечения по ипотеке следуют за правами собственности на долговое обязательство, независимо от того, имела ли место переуступка обеспечения. Существуют очень веские аргументы, доказывающие применимость этого принципа в соответствии с Гражданским кодексом, однако такое мнение не находит широкой поддержки среди юристов.*

коммерческих ипотечных кредитов, поскольку они переуступаются не так часто. Требование регистрации и записей о платежах на самой закладной сделает ее практически непригодной к использованию в качестве инструмента вторичного рынка жилищных ипотечных кредитов, если такой рынок будет создан. Вероятно также, что их полезность еще больше снизится по мере развития более реалистичного подхода к сборам за нотариальное удостоверение и регистрацию таких операций, как переуступка залоговых прав (в настоящее время нотариальный и регистрационный сбор взимается как за новое обязательство) и по мере развития обращаемых финансовых инструментов.

Правовые вопросы местного уровня

Закон об ипотеке находится в юрисдикции федерального законодательства. Тем не менее, в некоторых важных вопросах местные законы могут оказать существенное влияние на улучшение правовой среды для развития ипотечного кредитования. Такими вопросами являются следующие.

Приватизация

Впервые за последние 70 лет в России создается институт прав частной собственности на недвижимое имущество. Этот процесс состоит в основном в передаче государственного имущества в частную собственность или другую форму владения, чаще всего в аренду. Такой процесс "приватизации" можно рассматривать как создание первого звена в "цепочке" титула прав собственности на имущество, которая будет продолжена в будущем. Если это первое звено окажется дефектным, в дальнейшем может возникнуть множество проблем. Например, в настоящее время в Москве подаются многочисленные иски против первоначальной приватизации квартир, часто основанные на утверждении, что была нарушена процедура приватизации. Очевидно, что некоторые титулы прав собственности были аннулированы по этим основаниям.

Некоторые банки, участвовавшие в программе коммерческого кредитования, жаловались, что процесс и документация, применявшаяся при приватизации недвижимости, не определены достаточно четко и часто документация является неполной или неправильно оформленной. При этом они утверждают, что такая документация ненадежна и требует больших затрат времени на проверку всего процесса первоначальной приватизации. Напротив, некоторые банки считают, что процедура и документация по приватизации разработаны достаточно хорошо и не считают это главной проблемой. В действительности разница во мнениях может объясняться территориальными факторами.

Процедуры и документы, используемые в процессе приватизации достаточно хорошо описаны и в федеральном, и в местном законодательстве; по крайней

мере местные администрации в состоянии разработать на их основе эффективную программу деятельности. Однако на практике может возникнуть ряд проблем. Многое может зависеть от того, насколько тщательно и четко местные администрации организуют процесс приватизации. Если местные администрации хотят, чтобы банки испытывали уверенность относительно надежности титулов прав собственности по подаваемым им заявлениям на получение кредита, они должны рассмотреть возможность осуществления следующего:

- Четко определить порядок приватизации в соответствии с федеральным законодательством и местными нормативными актами. Четкий и неизменяемый порядок действий даст кредиторам возможность проверить действительность сделки. Данные правила также укажут и на лица, ответственные за удостоверение титула своей печатью и подписью на официальных документах.

- Тщательно соблюдать установленные процедуры. При оформлении первоначального титула прав собственности представляется недальновидным сокращать количество сведений, если это в дальнейшем приведет к возникновению разночтений и судебных споров.

- Ведение подробных протоколов и записей процесса, которые могут быть использованы банками при первоначальной проверке титула прав собственности и в качестве доказательства прав при возникновении споров.

- Введение в употребление один или ограниченное число пакетов документов о титуле права собственности.

Осуществлению этой программы может быть оказано содействие и на федеральном уровне, если предусмотреть в законодательстве следующее:

- Установить правовую презумпцию действительности должным образом выданного и документированного титула прав собственности, потребовав доказательства противного от всех желающих его оспорить.

- Установить короткий - возможно, 90 дней, срок подачи апелляции лицами, получившими надлежащее уведомление о проведении приватизации.

- Определить ограниченный перечень дефектов проведения процедуры приватизации, на которые можно ссылаться при подаче контр-иска и которые могут быть приняты во внимание судом.

- Установить, что технические дефекты в действительных во всех других отношениях документах не являются основанием для оспаривания самой приватизации.

- Ввести общее правило процессуального отвода для местных администраций, не допускающее спаривание сделок, за которые они несут ответственность, за исключением особых случаев мошенничества со стороны получателей имущества.

В краткосрочной перспективе, те, кто приватизирует недвижимое имущество, должны осознать, что поиски более коротких обходных путей не в их интересах, и следует добиваться от своих адвокатов и городских властей тщательного соблюдения правил на всех этапах этой процедуры.

Ипотека, обеспеченная правами кредитора

Все возрастающее число зданий и строений переходит в собственность и закладывается в ипотеку. Однако преобладающей формой владения в большинстве городов все еще остается аренда. Это особенно характерно для новостроек, когда земля под застройку предоставляется на правах аренды на 49 лет, однако многие существующие здания также являются арендной недвижимостью, находящейся в собственности города.

Представляется, что нет никаких правовых препятствий к залогу прав аренды. Гражданский кодекс разрешает залог как имущества, так и имущественных прав, и особо предусматривает, что залог прав аренды требует согласия арендодателя. Закон об ипотеке будет предусматривать залог прав аренды недвижимого имущества в соответствии с положениями данного закона. Закон о регистрации прав на недвижимое имущество содержит отдельное положение о регистрации аренды недвижимого имущества, таким образом разрешая регистрацию ипотеки, обеспеченной правами аренды.

Тем не менее, банки с неохотой берут в залог права аренды. Главной загвоздкой является то, что залог прав аренды требует согласия собственника имущества, которым во многих случаях является муниципалитет, а муниципалитеты не проявляют особого желания такое согласие давать. В действительности, залог прав аренды зачастую прямо запрещен в заключаемых городом договорах аренды. Хотя получение согласия муниципалитета на залог прав аренды возможно, застройщики не хотят начинать сделку, в которой получение ими потенциального значимого права будет зависеть от позиции города.

Логика запрета залога прав аренды не понятна, разве что городские власти считают себя вправе полностью контролировать процесс выделения земель, а возможность обращения взыскания по ипотеке залогодержателем, которого выбрал арендатор, ослабит уровень такого контроля. В свете этого аренда является плохой заменой передаче в частную собственность, и снижает возможности развития рынка недвижимости на основе использования прав аренды. Политика ограничения прав установления ипотеки также является недальновидной, поскольку следует исходить из того, что города принимают решение о приватизации исключительно с целью поощрения развития города за счет частного сектора, а ограничение прав по поиску финансирования никак

не достигает данной цели. Более того, угроза интересам города со стороны законных кредиторов, получающих долговые обязательства под залог прав аренды представляется незначительной, поскольку все интересы заемщика стимулируют его добиваться завершения начатых проектов.

Более эффективный подход заключается в том, чтобы города не только разрешили ипотеку без вмешательства с их стороны, но и сделали все возможное для того, чтобы убедить банкиров в своем уважении прав залогодержателей. Одним из возможных путей является подготовка и опубликование документа о политике городской администрации в отношении ипотеки прав арендаторов принадлежащей городу недвижимости. Такая политика должна как минимум предусматривать обычно используемые в мировой практике меры по защите интересов ипотечных кредиторов, выдающих кредиты под залог прав аренды:

- Заверения в том, что арендодатель не будет вмешиваться в процесс обращения взыскания на права залогодателя или препятствовать переуступке прав аренды в пользу залогодержателя или любого другого лица, приобретающее такие права в результате обращения взыскания.

- Заверения в том, что договор аренды не будет расторгнут без уведомления залогодержателя и залогодержателю будет предоставлен разумный срок для того, чтобы добиться исполнения арендатором невыполненных им обязательств.

Кроме того, будет полезно, если городские власти станут твердо придерживаться линии на скорейшее рассмотрение всех договоров по ходатайству залогодержателей и предпримут меры к недопущению превращения данной процедуры в источник личной наживы чиновников.

Ипотека земельных участков

Во многих городах право аренды или другое долгосрочное право на землю не предоставляется до завершения строительства объекта недвижимости. В большинстве случаев предоставляются права краткосрочного пользования или строительства, а такие права обычно нельзя зарегистрировать как права на недвижимое имущество. Если учесть, что по действующему законодательству незавершенный строительством объект не может быть зарегистрирован как объект недвижимости, кредиторы не имеют ни одного права на недвижимость, в отношении которого может быть зарегистрирована ипотека.

Как указывалось выше, вопрос регистрации незавершенных строений как объектов недвижимости рассматривается и в законе о регистрации прав на недвижимое имущество, и в законе об ипотеке. Однако вопрос о получении ипотечного кредита под залог прав на земельный участок остается в некоторой степени открытым. Гражданский кодекс содержит, а закон об ипотеке будет включать положение о том, что ипотека строения не может быть установлена без одновременной ипотеки прав собственности или аренды земельного

участка под данным строением. В отношении права пользования, архаичного права, все еще часто применяемого в российских городах, закон устанавливает, что любой правопреемник держателя прав, включая залогодержателя, получает те же права пользования, что и нынешний держатель прав. При этом совершенно не затрагивается вопрос о том, насколько малозначительны сами эти права, особенно в случае коммерческих проектов.

Местные власти могут способствовать развитию ипотечного кредитования за счет принятия следующих мер:

- Ускорение процесса переоформления прав пользования в четко определенные земельные права, такие как право собственности или аренды на срочной основе.

- Предоставление прав собственности или аренды до начала строительства объекта, т.е. тогда, когда обычно требуется ипотечный кредит, либо предоставление прав долгосрочной аренды на период строительства с последующей передачей завершенных объектов в собственность. Суть тут в том, что маловероятно, что "право на строительство" или "право на инвестирование", используемые в настоящее время в некоторых российских городах, когда-либо станут имущественными правами, которые можно заложить в ипотеку.

Регистрация ипотеки

Закон о регистрации

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации 1994 года права на недвижимое имущество, включая права по ипотечным кредитам, должны быть зарегистрированы в "едином государственном органе" регистрации прав на недвижимое имущество. Гражданский кодекс предполагает принятие отдельного закона о регистрации прав, более детально определяющего систему регистрации. Закон Российской Федерации "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" ("закон о регистрации") был принят Государственной Думой в третьем чтении 19 июля 1996 года и на момент написания данной работы находится на рассмотрении Совета Федерации для окончательной передачи на подпись Президенту. Приведенный ниже анализ исходит из того, что закон будет окончательно принят в существующей на настоящий момент форме, хотя после многих лет разногласий и острых бюрократических конфликтов в российском правительстве он может быть отвергнут либо Советом Федерации, либо Президентом.

Закон о регистрации требует регистрации любых сделок по формированию, передаче, обременении или прекращении прав на недвижимое имущество,

включая сделки по ипотеке. Другими подлежащими обязательной регистрации правами, имеющими отношение к ипотечному кредитованию, являются права аренды сервитуты, обременения, залоговые права по решению суда, ограничения права пользования, встречные претензии и договора доверительного управления. Непроведение регистрации аннулирует юридическую силу права, что на деле означает невозможность доказать его приоритетность против конкурирующих требований.

Регистрация осуществляется регистрационными органами на местах, действующими под нормативно-методологическим руководством Министерства юстиции, однако создаются как административные учреждения по решению субъектов Федерации. Регистрационный орган является самостоятельным государственным учреждением, функции которого ограничены регистрацией прав на недвижимое имущество. Регистрационные органы уполномочены регистрировать права на все типы недвижимости - т.е., землю и строения, независимо от формы использования или собственности - что является значительным усовершенствованием по сравнению с ныне действующей в России системой нескольких регистрационных органов.

Орган, отвечающий за геодезическую часть регистрации, включающую определение границ земельного участка и подготовку кадастровых планов, будет определен отдельным федеральным законом. Такие функции могут быть приданы федеральному Земельному комитету (Роскомзем) или его органам на местах, которые в настоящее время уполномочены вести кадастровую деятельность.

Договора ипотеки регистрируются по месту нахождения заложенного имущества. Предусмотрено взимание регистрационного сбора. На каждый отдельный объект недвижимости - а им может быть земельный участок, здание или часть здания, сформированная как самостоятельный объект недвижимости - заводится регистрационное дело, содержащее основные данные по физическому и правовому состоянию имущества. Регистрационные дела будут вестись на основании кадастровых номеров, приданных сформированным объектам недвижимости. Ипотека регистрируется в разделе 3 каждого регистрационного дела вместе со всеми другими обременениями прав собственности или владения имуществом.

Регистрация ипотеки осуществляется на основании заявления залогодателя с приложением нотариально удостоверенного оригинала договора об ипотеке. В регистрации может быть отказано, если представленные документы не удовлетворяют требованиям гражданского законодательства, или при наличии сомнений относительно имущественных прав залогодателя. Прекращение зарегистрированной ипотеки регистрируется на основании заявления залогодателя и залогодержателя, или по решению суда.

На осуществление регистрации может быть затрачено до 30 дней, однако датой регистрации будет считаться дата подачи заявления. Регистрационный орган может выдать расписку с указанием даты приема заявления и проставить дату на заявлении и других документах, подаваемых при регистрации.

Регистрационные записи должны быть доступны для ознакомления. Однако, хотя копия договора об ипотеке и хранится в регистрационных делах, открытый доступ к этим документам не предусмотрен. Регистратор обязан выдать за плату справку о титуле, действительную 10 дней, причем в течение этих 10 дней регистратор не может принимать какие-либо заявления, могущие повлиять на правовой титул имущества в данный период.

Рассмотренный выше законопроект об ипотеке также включает положения по регистрации ипотеки. Эти положения почти полностью повторяют требования, установленные в законе о регистрации, и не содержат явных противоречий с ним. Однако, если принять, что такие противоречия существуют, непонятно, каким образом они должны быть разрешены, поскольку в законе отсутствуют указания на этот счет.

Вопросы регистрации

В порядке общего права, Закон о регистрации затрагивает следующие общие вопросы, касающиеся деятельности ипотечных кредиторов.

Незарегистрированные права и приоритетность прав.

Закон о регистрации требует регистрации следующих прав на недвижимое имущество:

- право собственности и другие вещные права (узуфрукт, право пожизненного пользования, хозяйственного ведения, и т. д.);
- ипотеки;
- сервитуты;
- права аренды;
- залоговые права, установленные решением суда;
- обременения;
- доверительной собственности;
- ограничения на использование общественных и частных земель;
- иски по правам требования.

Общим правилом, установленным в Гражданском кодексе, является то, что отсутствие регистрации прав на недвижимое имущество, подлежащих регистрации по закону, влечет за собой недействительность этих прав. Поскольку закон разрешает осуществление регистрации в любое время, данное положение Гражданского кодекса должно, по-видимому, трактоваться как аннулирование незарегистрированного права при наличии конкурирующего зарегистрированного права. Соответственно, имеются достаточные основания утверждать, что любое из указанных выше прав, не зарегистрированное до регистрации договора ипотеки, будет являться подчиненным по отношению к правам залогодержателя.

Однако как и в любой правовой системе, в законе имеются некоторые неоднозначные положения. Например, имеется некоторое противоречие между гражданским процессуальным законодательством и законом, регулирующим приоритетность залоговых прав в силу судебного решения. В действующем законодательстве не содержится специальных положений о защите ранее зарегистрированных интересов в случае реализации залоговых прав путем продажи имущества, но, в то же время, нет оснований полагать, что права залогодержателя не могут быть защищены. Можно привести множество примеров, когда в законе не содержится прямых указаний, и решение споров должно основываться на широкой интерпретации положений российского законодательства и судебных прецедентов. Возможно, этого и следует ожидать от новой системы, содержащей много новых правовых понятий, отсутствовавших в российском законодательстве в течение последних семидесяти лет. Будут ли данная двусмысленность ликвидирована в результате авторитетной интерпретации законов на практике, является вопросом времени.

Наиболее важным, вероятно, является то, что и Гражданский кодекс, и закон об ипотеке предусматривают приоритетность прав залогодержателя по отношению ко всем другим кредиторам залогодателя "за исключением случаев, предусмотренных законами Российской Федерации". Следовательно, можно утверждать, что в лучшем случае при принятии закона о регистрации приоритетность прав зарегистрированного залогодержателя будет ограничиваться любыми исключениями, которые можно будет отыскать в действующем или будущем законодательстве. Поскольку совершенно очевидно, что в настоящее время никто не может сказать, каково будет содержание законов в будущем, очень немногие эксперты смогли бы указать на потенциальные противоречия с действующими в настоящее время законами.

Гражданско-процессуальное законодательство всегда предусматривало первоочередное право получения средств, вырученных от реализации имущества, различных лиц, как, например, задолженность по заработной плате работникам, задолженность по выплате пособий семьям, невыплаченные суммы возмещения ущерба имуществу, налоги и взносы в фонды социального страхования. Хотя приоритетность таких прав известна, ни одна из них не подлежит регистрации, и гражданско-процессуальный кодекс, устанавливающий данные права, был принят задолго до новой серии законов, что вызывает сомнения относительно сохранения данных приоритетов. Например, закон о регистрации требует регистрации залоговых прав, возникающих по решению суда, однако гражданско-процессуальный кодекс рассматривает такие права как приоритетные независимо от регистрации и времени их возникновения.

На выявление всех потенциальных противоречий в законодательстве и их решение могут уйти годы. Однако для ускорения данного процесса будет полезным рассмотреть следующие вопросы:

- В соответствии с законом о регистрации Министерство юстиции отвечает за правовое и методическое руководство регистрационной системой. При подготовке инструкций регистрационным органам

Министерство юстиции должно провести исчерпывающий анализ действующих законов для выявления возможных противоречий с законом о регистрации с точки зрения приоритетности незарегистрированных прав. Такой анализ должен выявить, продолжается ли практика признания приоритетности таких прав вопреки принятому новому закону о регистрации или же она соответствует требованиям закона о регистрации. Министерство может способствовать более быстрому решению данных проблем, представив свои рекомендации по надлежащей интерпретации законов.

- Внести изменения в закон, четко указав, что (1) любое незарегистрированное право, подлежащее регистрации, не может являться приоритетным по отношению к любому зарегистрированному праву; (2) права, которые не регистрируются, могут иметь приоритетность перед зарегистрированными правами в случаях, определенных законом, и (3) ни один закон об установлении приоритетности каких-либо прав над зарегистрированными правами не может иметь обратной силы.

Иски против зарегистрированных титулов прав собственности.

Из вопроса о незарегистрированных прав вытекает и вопрос о том, какие иски или претензии разрешены против зарегистрированных титулов права собственности. То есть, по существу, какие формы защиты обеспечиваются лицам, добросовестные действия которых основываются на информации, представленной регистрационным органом. Российский закон о регистрации прав является законом "о регистрации прав", как это понимают в Европе, только по названию. На деле он описывает только регистрацию документов, в целом так, как это делается в американском праве, и дает мало гарантий правового титула лицам, доверяющимся информации регистрационного органа.

Данная правовая система использует несколько основных принципов, таких так приоритетность ранее зарегистрированных прав по отношению к правам, зарегистрированным позже, и все лица с точки зрения закона считаются уведомленными о содержании регистрационной записи. Помимо этого закон о регистрации определяет ряд претензий, которые могут быть сделаны против любого зарегистрированного права, и которое может потенциально ущемить право залогодержателя. Эти претензии описаны настолько широко, что потенциально включают любой иск, и включают:

- Мошенничество, о котором знали или в котором принимали участие держатель прав или регистратор. Хотя участие или знание о мошенничестве зарегистрированным держателем прав является основанием для аннулирования титула прав собственности в большинстве правовых систем, участие регистратора является нововведением, которое может привести к возникновению серьезных проблем. Можно представить себе случай, когда регистратор в сговоре с

другим лицом незаконно зарегистрировал право собственности, в результате чего титул добросовестного приобретателя имущества, не знавшего об этом факте, может быть аннулирован исключительно из-за действий предыдущего регистратора.

- Утверждение, что сделка с самого начала являлась недействительной в соответствии с российским законодательством.
- Незаконная или недействительная приватизация имущества.
- Любая другая претензия, признанная правомочной законодательством Российской Федерации.

Большая часть указанных оснований для оспаривания титула основаны на информации, которая не может содержаться в регистрационной записи. Следовательно, права добросовестного покупателя, который основывается исключительно на таких записях, защищены недостаточно хорошо, если защищены вообще. На деле такой подход к регистрации приведет к тому, что большинство кредиторов захотят получить страхование против дефектов правового титула. Хотя это, возможно, и не является препятствием для американских кредиторов, в России страхование против дефектов правового титула не распространено достаточно широко и не применяется совсем в отношении кредитов на крупные суммы.

В качестве долговременной перспективы можно порекомендовать приблизить российское законодательство к тому, чем оно изначально стремилось быть - европейской системой гарантированной регистрации прав. Однако эта система была рассмотрена и явно отвергнута российским правительством из финансовых соображений. Поэтому существует вероятность того, что российская система пойдет по пути американской, и будет проводится очень мало сделок до тех пор, пока не будет создана надежная система регистрации и страхования правового титула, что может занять многие годы.

История титула права собственности.

Другим вопросом является объем деятельности пользователя регистрационными записями для проверки правового титула. При определении претензий, которые могут быть сделаны в отношении зарегистрированных титулов, закон не вводит каких-либо ограничений на давность события, послужившего основанием для претензии. Например, дефект в титуле, основанный на претензии, что некая предшествующая сделка является недействительной в соответствии с российским законодательством может стать основанием для оспаривания зарегистрированного титула независимо от того, когда совершена такая сделка. Таким образом, если, например, титул права собственности был передан несовершеннолетнему 50 лет назад, такая передача может стать основой пересмотра всей цепочки правопреемников титула. В связи с этим пользователь системы вынужден ознакомиться со всей историей имущества и прав на него без каких-либо ограничений (как и в большинстве

штатов США). Для исправления данной ситуации можно внести изменение в закон о том, что факты и события, имевшие место ранее определенного количества лет не могут служить основой для подачи претензий против правового титула. Это по крайней мере уменьшит объем необходимой проверки правового титула имущества; именно такой подход применяется в законодательстве о титуле прав собственности некоторых штатов США).

По существу, вопрос о том, какие факты должны быть сообщены пользователю регистрационной системы как затрагивающие его титул права собственности, остается в целом неясным. Например, неизвестно, должна ли официальная справка о состоянии титула, выдаваемая регистрационным органом, содержать полную историю титула прав собственности или только действительные на данный момент права; если справедливо последнее, влияют ли на интересы добросовестного приобретателя имущества дефекты предыдущих прав собственности. Также, закон предполагает, что пользователю системой не будут иметь доступа к оригиналам документов, хранящихся в системе. Считается ли при этом покупатель уведомленным о дефектах правового титула, которые могут содержаться в этой документации. Или он обязан искать копии этих документов в других органах?

Деятельность местных администраций

Регистрация ипотеки на местном уровне до сих пор не являлась важной проблемой, поскольку количество регистраций было невелико. Закон устанавливает, что ипотека должна регистрироваться и указывает место такой регистрации - ипотека недвижимого имущества регистрируется по месту регистрации недвижимого имущества. В соответствии с действующей в России системой это означает, что ипотека земельного участка будет регистрироваться в реестрах земельных комитетов, ипотека квартиры - в органе регистрации жилых помещений и т.д.

В отношении земельных участков, имеется хорошо разработанный подход, принятый Роскомземом несколько лет назад и применяющийся до настоящего времени. Имеются формы документов по регистрации ипотеки, определяющие объем информации, включаемой в регистрационную запись. По другим видам недвижимого имущества существует менее определенная ситуация, поскольку регистрация ипотеки на местном уровне зависит от того, сколько внимания уделила этим вопросам местная администрация. Города с хорошо развитой системой регистрации жилищных прав, например, Санкт-Петербург, также используют продуманные процедуры регистрации ипотеки жилья.

Принятие закона о регистрации, создание единой системы регистрационных органов сделает процесс регистрации более единообразным, поскольку все недвижимое имущество, и, следовательно, все ипотеки недвижимого имущества будут регистрироваться в одном органе. Вероятно, со временем будут предложены единые инструкции и формы документов, включая формы документов по ипотеке, однако в настоящее время еще рано говорить о том, что могут представлять собой подобные инструкции.

Порядок и документы, применяющиеся при регистрации ипотеки, не сложны и большая часть необходимых правил содержится в законах о регистрации и об ипотеке. Хотя разработка необходимых инструкций и положений потребует некоторого времени, конечный результат, вероятно, будет зависеть от того, насколько быстро и эффективно механизм регистрации будет внедряться в практику городских администраций. Как уже отмечалось выше, действующее законодательство дает субъектам Федерации право устанавливать порядок формирования административных органов. Это означает, например, что субъекты могут назначить существующий орган - например, земельный комитет или бюро технической инвентаризации - для выполнения функций "единого регистрационного органа", либо создать совершенно новый орган. Другой возможностью является также передача субъектами Федерации полномочий по созданию регистрационных органов органам местного самоуправления.

Объем бюджетных средств, выделяемых на создание регистрационных органов, может оказаться весьма незначительным, и в большинстве регионов местным властям придется рассчитывать на свои собственные силы. В связи с этим важно добиться максимально эффективного использования имеющихся ресурсов и реализации предусмотренной системы как можно скорее и без существенных затрат на сложные электронные технологии.

Местным администрациям также необходимо обеспечить необходимую координацию деятельности местных органов и департаментов для наиболее быстрого и эффективного формирования регистрационных органов. Большая часть работы по их созданию будет состоять в передаче имеющихся сведений существующим или новым органам. В прошлом это создавало значительные трудности м тормозило развитие системы регистрации, поскольку местные органы, хранившие соответствую сведения, считали себя их "собственниками" и с неохотой передавали информацию другим органам. К сожалению, закон о регистрации не затрагивает вопроса о собственнике информации, и поэтому можно ожидать, что данная проблема будет по-прежнему тормозить процесс создания регистрационных органов. Главной задачей органов государственной власти Федерации и субъектов Федерации должно стать введение правил обмена информацией между различными органами и порядка компенсации за предоставление имеющихся данных, как поуже существующим сведениям, так и в будущем, если они должны и далее предоставлять информацию органам регистрации. Если данные экономические вопросы не будут разрешены, это может затормозить формирование эффективной регистрационной системы.

Краткие рекомендации

- Закон должен быть основан на общем принципе, согласно которому любые случаи законного обращения взыскания на имущество ведут к прекращению всех прав третьих лиц, возникших без согласия

залогодержателя после вступления в силу договора об ипотеке при условии, что всем держателям прав сделано соответствующее уведомление и предоставлена возможность принять участие в рассмотрении дела. Могут быть сделаны некоторые исключения для налогов и других сборов общественного характера, взимаемых с заложенного имущества, и, возможно, сервитуты, установленные по решению суда. Права проживания в жилом помещении несовершенных детей должны быть подчинены правам их родителей, хотя это не имеет прямого отношения к коммерческой недвижимости.

- Закон должен четко указывать, какие права третьих лиц остаются в силе при различных формах обеспечения исполнения обязательств по ипотеке, разрешенных законом - аукционная продажа под контролем суда, частный аукцион и приобретение на основании соглашения между залогодержателем и залогодателем. При этом можно привести самые веские доводы к тому, что только действия, предусматривающие продажу имущества, влекут за собой прекращение прав третьих лиц, при этом права третьих лиц остаются в силе при приобретении имущества залогодержателем на основании соглашения.

- Следует предусмотреть в законе, что при приобретении имущества залогодержателем ипотека будет рассматриваться как действующая до окончания срока договора об ипотеке или в течение иного указанного периода времени, за который залогодержатель сможет предпринять действия по обращению взыскания на имущество для прекращения прав третьих лиц.

- Действенность внесудебного обращения взыскания может быть, по нашему мнению, повышена, особенно в отношении кредитования коммерческих объектов, за счет следующего:

  - Ясно указать, что собственники арендной недвижимости, заложенной в ипотеку арендатором, вправе дать согласие на обращение взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке в момент заключения договора об ипотеке.

  - Для целей данного закона исключить из понятия "предприятие" любое юридическое лицо, образованное с исключительной целью приобретения, строительства, владения и эксплуатации недвижимости как объекта инвестиций.

  - Исключить из сферы действия ограничений любые объекты исторической и архитектурной ценности, реставрация которых проведена в соответствии с договором с собственником. Такой договор обычно предусматривает долгосрочные обязательства по содержанию имущества, которые являются обязательными для всех последующих собственников имущества и на которые не должно влиять обращение взыскания на заложенное имущество. При нарушений условий договора о содержании имущества

муниципальные власти могут применить к новому собственнику другие меры воздействия.

- Четко указать, что ограничение, связанное с "совместной" собственностью, не применяется к нежилым инвестиционным объектам и не включает акционерные или партнерские отношения в рамках одного юридического лица.

- Снять запрет на приобретение на основании соглашения "земельных участков, строений, жилых зданий или квартир".

▪ В отношении права суда отложить исполнение решения на срок до одного года, следует ясно указать в законе, что залогодатель вправе оплатить только сумму, присужденную к уплате, а не восстановить действие ипотеки путем уплаты всех причитающихся на данный момент платежей.

▪ Для минимизации риска подачи апелляции при обращению взыскания могут быть рассмотрены следующие меры:

- Следует предотвратить безответственные апелляции, потребовав от залогодателя или иного истца обязательства о том, что залогодержателю гарантируется возмещение неполученных процентов и других расходов, понесенных в связи с уменьшением стоимости имущества в процессе рассмотрения апелляции.

- Ограничить срок давности для обжалования решений об обращении взыскания с принятых в настоящее время трех лет до шести месяцев.

- Обеспечить ускоренный порядок рассмотрения апелляций по искам об обращении взыскания, рассматривая такие дела в первоочередном порядке.

- Предусмотреть, что при аннулировании продажи имущества в порядке обращения взыскания добросовестный приобретатель имеет право на возмещение от истца сумм основного долга, процентов по указанной рыночной ставке, плюс расходов на произведенное капитальное благоустройство имущества, которое не может быть ликвидировано.

- Определить доказательства, достаточные для возбуждения дела о задолженности с точки зрения обязанностей залогодержателя и залогодателя предоставить вещественные доказательства и дать свидетельские показания. Это будет не только способствовать быстрому рассмотрению дел в ходе судебных заседаний, но и ускорить процесс подачи апелляций, дав необходимые указания российским арбитражным судам, которым в настоящее время разрешено рассматривать такие дела de novo.

- В отношении лиц, имеющих право на получение уведомления и апелляции решения суда, предусмотреть следующее:

  - Уведомлению подлежат только лица, имеющие зарегистрированные права, указанные в реестре прав на недвижимое имущество, или права которых возникают на основании закона, такие как льготные права проживания в жилом помещении членов семьи.

  - Уведомление третьих лиц об обращении взыскания на заложенное имущество будет считаться сделанным надлежащим образом в случае его опубликования в официальном органе печати.

  - Требование, не выдвинутое во время слушаний должным образом уведомленным лицом не может являться основанием для подачи апелляции.

- Специально разрешить назначение внешнего управления и сбор арендных платежей до завершения процесса обращения взыскания в отношении коммерческой доходной недвижимости, если это необходимо для защиты интересов залогодержателя и минимизации финансовых потерь.

- Разрешить назначение внешнего управляющего в качестве предварительной меры до принятия судебного постановления об обращения взыскания.

- Специально разрешить залог прав аренды, арендных платежей и другого личного и движимого имущества и оборудования, необходимого для эксплуатации заложенного имущества, с включением соответствующих условий в договор об ипотеке.

- В отношении изменений условий договора о предшествующей ипотеке:

  - Установить, что продление срока не требует согласия залогодержателей по последующей ипотеке.

  - Изменения процентных ставок и суммы невыплаченного основного долга разрешены, если затрагивают предшествующую ипотеку в целом - то есть, риск таких изменений относится на последующую ипотеку при условии уведомления залогодержателя по последующему договору об ипотеке.

  - Разрешенные изменения условий договора о предшествующей ипотеке могут быть сделаны путем внесения поправок в договор, причем регистрация таких поправок не влияет на первоочередность прав по предшествующей ипотеке, если внесение таких изменений разрешено первоначальным договором об ипотеке.

- Предусмотреть, что кредиторы по кредитам, выплачиваемым по частям, имеют право выдавать защищенные авансы в счет полной суммы ипотечного кредита после возникновения долговых обязательств в отношении третьих лиц, если такие авансовые выплаты производятся с целью завершения строительства, уплаты процентов по кредиту, страховых взносов, арендных или налоговых платежей, и на содержание имущества.

- Предусмотреть, что любое имущество, приобретенное государством в порядке конфискации на уголовные или гражданские правонарушения, обременено правами залогодержателя.

- Разрешить залогодержателям участвовать в аукционной продаже имущества, если не во всех случаях, то по крайней мере при продаже нежилых помещений, с зачетом суммы кредита в счет предложенной покупной цены.

- Разрешить продажу заложенного имущества с аукциона при наличии только одного покупателя при его согласии уплатить заявленную стартовую цену.

- В отношении выдачи судебных предписаний о выплате полной суммы задолженности:

  - Четко указать все случаи, когда может быть получено решение суда о выплате недостающей суммы долга.

  - Напротив, закон может установить, что все решения о выплате недостающей суммы долга должны быть основаны на оценочной стоимости заложенного имущества, определенной судом, независимо от суммы, полученной за нее на аукционе.

  - Более четко объяснить значение права залогодержателя приобрести имущество за 75% стартовой цены: имеет ли залогодержатель права требовать судебное предписание о выплате недостающей суммы долга, если данная сумма недостаточна для покрытия долга?

- В отношении прав залогодержателей по последующей ипотеке:

  - Предусмотреть сохранение прав по последующим ипотекам при любых обстоятельствах, за исключением обращения взыскания в судебном или внесудебном порядке, при условии уведомления залогодержателя по последующей ипотеке и предоставления ему возможности участвовать в процессе.

  - Разрешить залогодержателям по последующей ипотеке участвовать в продаже имущества при обращении взыскания по предшествующим ипотекам, при условии, что он не может учесть невыплаченную сумму основного долга в аукционной цене покупки.

- Разрешить залогодержателям по последующим ипотекам защищать свои интересы в любой момент до реализации имущества в порядке обращения взыскания путем приобретения прав требования к залогодателю залогодержателя по предшествующей ипотеке в размере, равном сумме задолженности перед залогодержателем по предшествующей ипотеке. Права погашения определяются в соответствии с жестким порядком первоочередности и погашение обязательств по последующей ипотеке подчиняется правам по отношению к заемщику по предшествующей ипотеке.

- Особо предусмотреть право требования досрочного исполнения обязательств по ипотечным кредитам при нарушениях обязательств финансового характера.

- Продлить срок оплаты покупной цены аукциона до, возможно, тридцати дней.

- Предусмотреть, что при распределении средств, полученных от реализации имущества с аукциона, преимущественное право удовлетворения имеют требования и права, зарегистрированные до регистрации договора об ипотеке, за исключением требований об уплате налогов и других общественных платежей, причем расширение перечня первоочередных прав в будущем не будет иметь обратного действия на существующие ипотеки.

- Вместо того, чтобы требовать внесения записей в сами документы об ипотеке, рекомендуется применение ряда правовых презумпций, с помощью которых можно достичь тех же целей, а именно:

  - Залогодержатели обязаны представлять залогодателям не реже, чем раз в квартал, справку о состоянии счета. Непредоставление такой справки будет рассматриваться как правовая презумпция того, что заемщик своевременно выполнил свои текущие обязательства.

  - Лицо, получившее право по существующей ипотеке, пользуется правовой презумпцией выполнения текущих обязательств по ипотечному кредиту, если иное не сообщено ему передающим права лицом. Несообщение передающим лицом о имеющихся просрочках выполнения обязательств влечет ответственность передающего лица за ущерб, причиненный получателю прав.

- Местные администрации должны рассмотреть возможность осуществления следующего:

  - Четко определить порядок приватизации в соответствии с федеральным законодательством и местными нормативными актами. Четкий и неизменяемый порядок действий даст кредиторам возможность проверить действительность сделки. Данные правила

также укажут и на лица, ответственные за удостоверение титула своей печатью и подписью на официальных документах.

- Тщательно соблюдать установленные процедуры. При оформлении первоначального титула прав собственности представляется недальновидным сокращать количество сведений, если это в дальнейшем приведет к возникновению разночтений и судебных споров.

- Ведение подробных протоколов и записей процесса, которые могут быть использованы банками при первоначальной проверке титула прав собственности и в качестве доказательства прав при возникновении споров.

- Введение в употребление один или ограниченное число пакетов документов о титуле права собственности.

▪ Федеральное законодательство должно:

- Установить правовую презумпцию действительности должным образом выданного и документированного титула прав собственности, потребовав доказательства противного от всех желающих его оспорить.

- Установить короткий - возможно, 90 дней, срок подачи апелляции лицами, получившими надлежащее уведомление о проведении приватизации.

- Определить ограниченный перечень дефектов проведения процедуры приватизации, на которые можно ссылаться при подаче контр-иска и которые могут быть приняты во внимание судом.

- Установить, что технические дефекты в действительных во всех других отношениях документах не являются основанием для оспаривания самой приватизации.

- Ввести общее правило процессуального отвода для местных администраций, не допускающее оспаривание сделок, за которые они несут ответственность, за исключением особых случаев мошенничества со стороны получателей имущества.

▪ В отношении ипотеки прав аренды принадлежащего городу имущества, местные администрации должны сделать все возможное для того, чтобы убедить банкиров в своем уважении прав залогодержателей.

Одним из возможных путей является подготовка и опубликование документа, определяющего политику в сфере ипотеки прав аренды принадлежащей городу недвижимости. При этом, как минимум следует предусмотреть обычно используемые в мировой практике меры по

защите интересов ипотечных кредиторов, выдающих кредиты под залог прав аренды:

- Заверения в том, что арендодатель не будет вмешиваться в процесс обращения взыскания на права залогодателя или препятствовать переуступке прав аренды в пользу залогодержателя или любого другого лица, приобретающее такие права в результате обращения взыскания.

- Заверения в том, что договор аренды не будет расторгнут без уведомления залогодержателя и залогодержателю будет предоставлен разумный срок для того, чтобы добиться исполнения арендатором невыполненных им обязательств.

▪ Кроме того, будет полезно, если городские власти станут твердо придерживаться линии на скорейшее рассмотрение всех договоров по ходатайству залогодержателей и предпримут меры к недопущению превращения данной процедуры в источник личной наживы чиновников.

▪ Что касается ипотеки прав на землю, местные администрации могут поддержать развитие ипотечного кредитования следующими мерами:

- Ускорение процесса переоформления прав пользования в четко определенные земельные права, такие как право собственности или аренды на срочной основе.

- Предоставление прав собственности или аренды до начала строительства объекта, т.е. тогда, когда обычно требуется ипотечный кредит, либо предоставление прав долгосрочной аренды на период строительства с последующей передачей завершенных объектов в собственность.

Приложение 2

П Р И К А З
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ

О ВВЕДЕНИИ В ДЕЙСТВИЕ НОВОЙ РЕДАКЦИИ ИНСТРУКЦИИ БАНКА РОССИИ № 1 "О ПОРЯДКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ"

Previous Page Blank

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИИ

ПРИКАЗ

от 1 октября 1997 г. № 02-430

г. Москва

О ВВЕДЕНИИ В ДЕЙСТВИЕ НОВОЙ РЕДАКЦИИ ИНСТРУКЦИИ БАНКА РОССИИ N 1 "О ПОРЯДКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ"

(в ред. Указаний ЦБ РФ от 31.12.97 N 123-У, от 29.01.98 N 153-У)

В связи с введением в действие с 1 января 1998 г. новых Правил ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации, приказываю:

1. Ввести в действие с 1 января 1998 г. новую редакцию Инструкции N 1 "О порядке регулирования деятельности кредитных организаций", переработанную с учетом требований Правил ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации, утвержденных Приказом Банка России от 18 июня 1997 г. N 02-263.

2. Департаменту информатизации Банка России довести до территориальных учреждений Банка России и ОПЕРУ-2 программное обеспечение к расчетам обязательных экономических нормативов.

3. Территориальным учреждениям Банка России и ОПЕРУ-2 довести настоящую Инструкцию до кредитных организаций.

4. В связи с введением новой редакции Инструкции N 1 отменить действие редакции Инструкции, утвержденной Приказом от 30 января 1996 г. N 02-23.

Председатель
Центрального банка
Российской Федерации
С.К.ДУБИНИН

Previous Page Blank

Приложение

Утверждено
Приказом Банка России
от 1 октября 1997 г. N 02-430

ИНСТРУКЦИЯ
от 1 октября 1997 г. N 1

О ПОРЯДКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

(Новая редакция Инструкции от 30.01.96 N 1 "О порядке регулирования деятельности кредитных организаций")

(в ред. Указаний ЦБ РФ от 31.12.97 N 123-У, от 29.01.98 N 153-У)

В целях обеспечения экономических условий устойчивого функционирования банковской системы Российской Федерации, защиты интересов вкладчиков и кредиторов и в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" Центральный банк Российской Федерации устанавливает следующие обязательные экономические нормативы деятельности банков:

- минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемых банков;
- минимальный размер собственных средств (капитала) для действующих банков;
- нормативы достаточности капитала;
- нормативы ликвидности банков;
- максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;
- максимальный размер крупных кредитных рисков;
- максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика);
- максимальный размер кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам, пайщикам) и инсайдерам;
- максимальный размер привлеченных денежных вкладов (депозитов) населения;
- максимальный размер вексельных обязательств банка;
- норматив использования собственных средств банков для приобретения долей (акций) других юридических лиц.

Обязательные нормативы: предельный размер неденежной части уставного капитала; минимальный размер резервов, создаваемых под высокорисковые активы; размеры валютного, процентного и иных рисков - устанавливаются отдельными нормативными актами Банка России.

1. Минимальный размер собственных средств (капитала) банков

1.1. Минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемого банка устанавливается соответственно:

- на 1 января 1998 г. в сумме, эквивалентной - 4,0 млн. ЭКЮ;
- на 1 июля 1998 г. - 5,0 млн. ЭКЮ.

1.2. Минимальный размер собственных средств (капитала) банка, определяемых как сумма уставного капитала, фондов банка и нераспределенной прибыли, устанавливается в сумме, эквивалентной 5 млн. ЭКЮ (начиная с 1 января 1999 г.).

1.3. Банки, размер собственных средств (капитала) которых составляет сумму, эквивалентную величине от 1 до 5 млн. ЭКЮ, с 1 января 1999 г. не могут:

а) проводить банковские операции за пределами Российской Федерации (кроме открытия и ведения корреспондентских счетов в банках - нерезидентах для осуществления расчетов по поручению физических и юридических лиц);

б) осуществлять операции по привлечению и размещению драгоценных металлов;

в) открывать филиалы и создавать дочерние организации за рубежом;

г) принимать участие в капитале кредитных организаций на сумму, превышающую 25% капитала этих кредитных организаций.

2. Собственные средства (капитал) банка

2.1. Собственные средства (капитал) банка, используемые при расчете обязательных экономических нормативов, определяются как сумма:

- уставного капитала банка;
- фондов банка;
- нераспределенной прибыли;

скорректированная на величину:

- резерва на возможные потери по ссудам 1 группы риска;
- полученного (уплаченного) авансом накопленного купонного дохода;
- переоценки средств в иностранной валюте;
- переоценки ценных бумаг, обращаемых на ОРЦБ;
- переоценки драгоценных металлов;

и уменьшенная на величину:

- допущенных убытков;
- выкупленных собственных акций;
- превышения уставного капитала неакционерного банка над его зарегистрированным значением;
- недосозданного обязательного резерва на возможные потери по ссудам;
- недосозданного обязательного резерва под обесценение вложений в ценные бумаги;
- кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных банком своим акционерам (участникам) и инсайдерам сверх установленных лимитов;
- превышения затрат на приобретение материальных активов (в т.ч. на приобретение основных средств) над собственными источниками;
- расходов будущих периодов по начисленным, но неуплаченным в срок (просроченным) процентам;
- дебиторской задолженности длительностью свыше 30 дней;
- расчетов с организациями банков по выделенным средствам;
- вложений банка в акции дочерних и зависимых хозяйственных обществ, приобретенных для инвестирования;
- вложений в капитал кредитных организаций - резидентов.

Расчет собственных средств (капитала) банка (К) осуществляется по формуле: 102 + 103 + 104 - 105 + 106 + 107 - 60319 + (61305 + 61306 + 61307 + 61308 - код 8917 - 61405 - 61406 - 61407 - 61408) + (701 - 702) + (703 - 704 - 705) - код 8948 <*> - код 8949 - код 8965 - код 8967 + (код 8968 - код 8969) - код 8970 - код 8971 - код 8934 - 50802 - 50803 - 601А - (60201... 60204).

(в ред. Указаний ЦБ РФ от 31.12.97 N 123-У, от 29.01.98 N 153-У)

(см. текст в предыдущей редакции)

<*> Порядок расчета кодов приводится в Приложении 1.

Примечание. 1. В соответствии с Указанием Банка России от 25.12.97 N 101-У величина недосозданного резерва на возможные потери по ссудам, отражаемого по коду 8949, рассчитывается исходя из фактически сформированного резерва в соответствии с требованиями Инструкции Банка России от 30.06.97 N 62а по ссудной и приравненной к ссудной задолженности, отнесенной ко 2, 3, 4 группам риска, но не более:

- 40% от суммы расчетного резерва, начиная с отчетности на 1 февраля 1998 года;
- 75% от суммы расчетного резерва, начиная с отчетности на 1 февраля 1999 года;
- 100% от суммы расчетного резерва, начиная с отчетности на 1 февраля 2000 года.

3. Нормативы достаточности собственных средств (капитала) банка

3.1. Активы банка, в зависимости от степени риска вложений и их возможного обесценения, подразделяются на 5 групп, для которых устанавливаются следующие коэффициенты риска:

	Коэффициент риска (в процентах)
I группа	
- средства на корреспондентском и депозитном счетах в Банке России, сч.: 30102, 319	0
- обязательные резервы, перечисленные в Банк России, сч.: 30202, 30204	0
- средства банков, депонированные для расчетов чеками, сч. 30206	0
- вложения в государственные долговые обязательства и облигации внутреннего и внешнего валютных займов, не обремененные обязательствами, код 8972	0
- касса и приравненные к ней средства, драгоценные металлы в хранилищах и в пути, сч.: 202 (20301 - 20308)А <*>, 204А	2

<*> Признак "А" в наименовании счета 1-го порядка означает сумму остатков, рассчитанную по всем составляющим его активным счетам 2-го порядка. Аналогично признак "П" в наименовании счета означает сумму остатков, взятую по всем пассивным счетам 2-го порядка, относящихся к данному балансовому счету 1-го порядка.

- счета расчетных центров ОРЦБ в учреждениях Банка России, сч. 30106	0
- средства на накопительных счетах при выпуске акций, сч. 30208	0
- счета кредитных организаций по кассовому обслуживанию филиалов, сч. 30210	0

II группа

- ссуды, гарантированные Правительством РФ, код 8973 — 10
- ссуды под залог государственных ценных бумаг РФ, код 8974 — 10
- ссуды под залог драгоценных металлов в слитках, код 8975 — 10
- средства в расчетных центрах ОРЦБ, сч.: 30402, 30404, 30409 — 10
- средства участников расчетных центров ОРЦБ, депонируемые для завершения расчетов, по операциям ОРЦБ, сч. 30406 — 10

III группа

- вложения в долговые обязательства субъектов РФ и местных органов власти, сч. 502А — 20
- средства на корреспондентских счетах в банках - нерезидентах стран - членов ОЭСР <*> в СКВ, код 8976 — 20

<*> Перечень стран - членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Южная Корея, Япония.

- кредиты, предоставленные банкам - нерезидентам стран - членов ОЭСР, код 8977 — 20
- ссуды под залог ценных бумаг субъектов РФ и местных органов власти, код 8978 — 20
- ссуды клиентам, предоставленные банками со 100%-ным участием иностранных инвестиций, под гарантии, полученные от материнских банков стран - членов ОЭСР, код 8959 — 20
- средства на корреспондентских и депозитных счетах в драгоценных металлах в банках стран - членах ОЭСР, код 8953 — 20

IV группа

- средства на счетах в банках - резидентах РФ, сч. 30110 — 70
- средства на счетах в банках - нерезидентах стран - не членов ОЭСР, исключая страны ближнего зарубежья, код 8979 — 70
- ценные бумаги для перепродажи, код 8980 — 70
- средства на корреспондентских и депозитных счетах в драгоценных металлах у банков - резидентов РФ и у банков - нерезидентов стран - не членов ОЭСР, код 8954 — 70

V группа

- все прочие активы банка — 100

- неиспользованные кредитные линии по предоставлению кредитов, гарантии и поручительства, выданные банком, внебалансовые счета 91302, 91404, за исключением гарантий и поручительств, отраженных по коду 8944.

Примечания. 1. В состав V группы активов включаются остатки на активных балансовых счетах бухгалтерского баланса за минусом:

- остатков на балансовых счетах: 105, 20319, 20320, 30202, 30204, 30302, 30304, 30306, 325, 40104, 40109, 40111, 40311, 459, 61404, 61405, 61406, 61407, 61408, 702, 704, 705, код 8961;
- остатков (или их частей) на балансовых счетах, которые вошли в расчет активов банка, взвешенных с учетом коэффициентов риска, установленных для I - IV групп риска;
- суммы средств, рассчитанной по кодам 8934, 8948, 8949, 8970,

8971, уменьшенной на величину средств, указанную по коду 8924;

- остатков на балансовых счетах 50802, 50803, 601А, 60201, 60202, 60203, 60204, 60206.

2. Взвешивание активов по степени риска производится путем умножения остатка (сумм остатков) средств на соответствующем балансовом счете (счетах) или его (их) части на коэффициент риска (в %), деленный на 100%.

3. Гарантии и поручительства, выданные дочерней компании - эмитенту евробумаг (кода 8944), не включаются в расчет Ар при обязательном соблюдении следующих требований:

а) компания - эмитент не ведет иной деятельности, кроме размещения евробумаг;

б) средства, привлеченные в результате деятельности компании - эмитента, отражаются на депозитных счетах банка - гаранта на сроки, в суммах и на условиях, которые соответствуют срокам, суммам и условиям погашения евробумаг.

В подтверждение этого банк представляет по месту своего обслуживания (Главное управление (Национальный банк) Центрального банка Российской Федерации, ОПЕРУ-2) следующую информацию:

- заверенную банком копию устава организации, осуществляющей по поручению банка эмиссию ценных бумаг (с заверенным банком переводом на русский язык);

- полное название и адрес надзорного органа, осуществляющего контроль за деятельностью компании - эмитента по месту ее регистрации;

- заверенную банком копию договора о выданной банком гарантии или поручительства;

- заверенную банком копию депозитного или иного аналогичного договора банка с компанией - эмитентом о перечислении средств от реализации евробумаг (с заверенным банком переводом на русский язык);

- данные об обращающихся евробумагах (с указанием сроков, сумм и дат погашения) - по форме Приложения 4;

- расшифровку балансового счета (счетов), на котором (которых) учитываются привлеченные средства с указанием сроков и сумм, - по форме Приложения 4.

Контроль за соответствием срока обращения евробумаг, выпущенных дочерней компанией - эмитентом евробумаг, и сроком привлечения средств, отражаемых на балансовых счетах 42502... 42507 <*>, осуществляют территориальные учреждения Банка России по форме Приложения 4. В случае выявления указанных расхождений банку направляется предписание об их устранении, в т.ч. об устранении нарушений бухгалтерского учета, а в случае их неустранения к банку применяются меры воздействия, предусмотренные статьей 75 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и Инструкцией Банка России от 31.03.97 N 59 "О применении к кредитным организациям мер воздействия за нарушения пруденциальных норм деятельности".

<*> Учет указанных средств на других балансовых счетах не допускается.

3.2. Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1) определяется как отношение собственных средств (капитала) банка к суммарному объему активов, взвешенных с учетом риска, за вычетом суммы созданных резервов под обесценение ценных бумаг и на возможные потери по ссудам 2 - 4 групп риска:

$$H1 = \frac{К}{Ар - Рц - Рк - Рд} \times 100\%,$$

где Ар - сумма активов банка, взвешенных с учетом риска;

Рц - общая величина созданного резерва под обесценение ценных бумаг, рассчитываемая как сумма остатков на счетах: 50204, 50304, 50404, 50504, 50604, 50704, 50804, 50904, 51004, 51104, 60105;

Рк - код 8987;

Рд - величина созданного резерва на возможные потери по прочим активам и по расчетам с дебиторами: счета 47425, 60324.

Минимально допустимое значение норматива Н1 устанавливается, в зависимости от размера собственных средств (капитала) банка, в следующих размерах:

от 5 млн. ЭКЮ и выше	от 1 до 5 млн. ЭКЮ	менее 1 млн. ЭКЮ
с 01.02.98 - 7%	с 01.02.98 - 7%	с 01.02.98 - 7%
с 01.02.99 - 8%	с 01.02.99 - 9%	
с 01.01.2000 - 10%	с 01.01.2000 - 11%	

4. Нормативы ликвидности банка

Под ликвидностью банка понимается способность банка обеспечивать своевременное выполнение своих обязательств.

В целях контроля за состоянием ликвидности банка устанавливаются нормативы ликвидности (мгновенной, текущей, долгосрочной и общей, а также по операциям с драгоценными металлами), которые определяются как соотношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и видов активов и пассивов, других факторов.

4.1. Норматив мгновенной ликвидности (Н2) определяется как отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме обязательств банка по счетам до востребования:

$$H2 = \frac{ЛАм}{ОВм} \times 100\%,$$

где ЛАм - высоколиквидные активы, рассчитываемые как сумма остатков на счетах: 202, 20302, 20303, 20305, 20306, 20308, 30102, 30206, 30210, 30213, 30402, 30404, 30409, 319, 32201, 32210, 32301, 32310, 46001, 46101, 46201, 46301, 46401, 46501, 46601, 46701, 46801, 46901, 47001, 47101, 47201, 47301, -47418, код 8972, -код 8962;

Указанием ЦБ РФ от 29.01.98 N 153-У установлено, что в расчет обязательств до востребования (ОВм) включается 20% от сумм, отражаемых по коду 8994.

ОВм - обязательства до востребования - 20% от (20309, 20310, 301П, 30214, 304П, 30601, 30604, 30606, 31501, 31510, 31601, 31610, 317, 318, 40101, (40102 - 40103 - 40104), 40105 ... 40107, <40108 - 40109> <*>, 402, 40301, 40302, 40309, 404, 405, 406, 407, 408, 40901 ... 40905, <40907, -40908>, 40909, 40910, 41001, 41008, 41101, 41108, 41201, 41208, 41301, 41308, 41401, 41408, 41501, 41508, 41601, 41608, 41701, 41708, 41801, 41808, 41901, 41908,

42001, 42008, 42101, 42108, 42201, 42208, 42301, 42308, 42501, 42508, 42601, 42608, 42701, 42801, 42901, 43001, 43101, 43201, 43301, 43401, 43501, 43601, 43701, 43801, 43901, 44001, 47403, 47405, 47407, 47409, 47422, 52301, 60301, 60303, 60305, 60307, 60309, 60311, 60313, 60322) - код 8994.

<*> Здесь скобки "<>" означают включение в расчет только суммы превышения остатков, взятых со знаком "+", над остатками, входящими в выражение со знаком "-".

Минимально допустимое значение норматива Н2 устанавливается в размере 20%.

4.2. Норматив текущей ликвидности банка (Н3) определяется как отношение суммы ликвидных активов банка к сумме обязательств банка по счетам до востребования и на срок до 30 дней:

$$Н3 = \frac{ЛАт}{ОВт} \times 100\%,$$

где ЛАт - ликвидные активы, рассчитываемые как сумма высоколиквидных активов и остатков на счетах: Лам, 204, 30110, 30114, 30115, 30118, 30119, 30406, 32001 ... 32004, 32101 ... 32104, 32202 ... 32204, 32302 ... 32304, 44101 ... 44103, 44201 ... 44204, 44301 ... 44304, 44401 ... 44404, 44501 ... 44503, 44601 ... 44603, 44701 ... 44703, 44801 ... 44803, 44901 ... 44903, 45001 ... 45003, 45101 ... 45103, 45201 ... 45203, 45301 ... 45303, 45401 ... 45403, 45502, 45601, 45701, 46002, 46102, 46202, 46302, 46402, 46502, 46602, 46702, 46802, 46902, 47002, 47102, 47202, 47302, 51201, 51202, 51301, 51302, 51401, 51402, 51501, 51502, 51601, 51602, 51701, 51702, 51801, 51802, 51901, 51902, код 8989;

ОВт - обязательства до востребования и на срок до 30 дней: 20309, 20310, 301П, 30214, 304П, 30601, 30604, 30606, 31201, 31202, 31203, 31301, 31302, 31303, 31304, 31401, 31402, 31403, 31404, 31501, 31502, 31503, 31504, 31510, 31601, 31602, 31603, 31604, 31610, 317, 318, 40101, (40102 - 40103 - 40104), 40105, 40106, 40107, <40108 - 40109>, <40110 - 40111>, 402, 40301, 40302, 40309, 404, 405, 406, 407, 408, 40901, 40902, 40903, 40904, 40905, <40907 - 40908>, 40909, 40910, 40911, 41001, 41002, 41008, 41101, 41102, 41108, 41201, 41202, 41208, 41301, 41302, 41308, 41401, 41402, 41408, 41501, 41502, 41508, 41601, 41602, 41608, 41701, 41702, 41708, 41801, 41802, 41808, 41901, 41902, 41908, 42001, 42002, 42008, 42101, 42102, 42108, 42201, 42202, 42208, 42301, 42302, 42308, 42501, 42502, 42508, 42601, 42602, 42608, 42701, 42702, 42801, 42802, 42901, 42902, 43001, 43002, 43101, 43102, 43201, 43202, 43301, 43302, 43401, 43402, 43501, 43502, 43601, 43602, 43701, 43702, 43801, 43802, 43901, 43902, 44001, 44002, 47403, 47405, 47407, 47409, 47422, 52001, 52101, 52201, 52301, 52302, 60301, 60303, 60305, 60307, 60309, 60311, 60313, 60322, код 8991, код 8993 - код 8994.

Минимально допустимое значение норматива Н3 устанавливается в размере: с баланса на 01.02.98 - 50%, с баланса на 01.02.99 - 70%.

4.3. Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) определяется как отношение всей долгосрочной задолженности банку, включая выданные гарантии и поручительства, сроком погашения свыше года к собственным средствам (капиталу) банка, а также обязательствам банка по депозитным счетам, полученным кредитам и другим долговым обязательствам сроком погашения свыше года:

$$Н4 = \frac{Крд}{К + ОД} \times 100\%,$$

где Крд - кредиты, выданные банком, размещенные депозиты, в том числе в драгоценных металлах, с оставшимся сроком до погашения свыше года, а также 50% гарантий и поручительств, выданных банком сроком погашения свыше года, код 8996;

ОД - обязательства банка по кредитам и депозитам, полученным банком, а также по обращающимся на рынке долговым обязательствам банка сроком погашения свыше года: части счетов 31308, 31309, 31408, 31409, 31508, 31509, 31608, 31609, 41006, 41007, 41106, 41107, 41206, 41207, 41306, 41307, 41406, 41407, 41506, 41507, 41606, 41607, 41706, 41707, 41806, 41807, 41906, 41907, 42006, 42007, 42106, 42107, 42206 , 42207, 42306, 42307, 42506, 42507, 42606, 42607, 42706, 42707, 42806, 42807, 42906, 42907, 43006, 43007, 43106, 43107, 43206, 43207, 43306, 43307, 43406 , 43407, 43506, 43507, 43606, 43607, 43706, 43707, 43806, 43807, 43906, 43907, 44006, 44007, 52005, 52006, 52105, 52106, 52205, 52206, 52306, 52307, код 8997.

Максимально допустимое значение норматива Н4 устанавливается в размере 120%.

4.4. Норматив общей ликвидности (Н5) определяется как процентное соотношение ликвидных активов и суммарных активов банка:

$$Н5 = \frac{ЛАт}{А - Ро} \times 100\%,$$

где А - общая сумма всех активов по балансу банка за минусом остатков на счетах: 105, 20319, 20320, 30302, 30304, 30306, 325, 40104, 40109, 40111, 40311, 459, 61404 ... 61408, 702, 704, 705, код 8961;

Ро - обязательные резервы кредитной организации, счета: 30202, 30204.

Минимально допустимое значение норматива Н5 устанавливается в размере 20%.

5. Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) устанавливается в процентах от собственных средств (капитала) банка.

Расчет норматива осуществляется по следующей формуле:

$$Н6 = \frac{Крз}{К} \times 100\%,$$

где Крз - совокупная сумма требований банка к заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков по кредитам, учтенным векселям, займам, по депозитам в драгоценных металлах и суммы, не взысканные банком по своим гарантиям (сч. 60315), а также забалансовых требований (гарантий, поручительств) банка в отношении данного заемщика (заемщиков), предусматривающих исполнение в денежной форме (внебалансовый счет 91404) за исключением гарантий и поручительств, отраженных по коду 8944. Указанные требования включаются в расчет с учетом степени риска (в соответствии с порядком расчета Ар).

Настоящий норматив рассчитывается также по совокупной сумме требований, в том числе в драгоценных металлах (в том числе и 50%

суммы забалансовых требований - гарантий, поручительств) к банку, выступающему заемщиком по межбанковским кредитам.

Норматив рассчитывается и в случае, если банк выступает только гарантом или поручителем (в размере 50% суммы забалансовых требований - гарантий, поручительств) в отношении какого-либо юридического или физического лица.

Норматив Н6 не рассчитывается на акционера (участника) как юридическое, так и физическое лицо, и инсайдера. Для этой категории заемщиков используются нормативы Н9 и Н10.

Примечания. 1. В совокупную сумму требований банка к заемщику (заемщикам) также включаются:

- просроченные ссуды, учитываемые на счетах: 324А, 458А;
- просроченная задолженность по операциям с драгоценными металлами: 20317, 20318;
- приобретенные долговые обязательства заемщика, активные остатки счетов: 503, 504, 505, 506, 507, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 519 (без учета процентов по векселям).

2. Под взаимосвязанными заемщиками понимаются юридические и физические лица - заемщики, связанные между собой экономически и юридически (т.е. имеющие общую собственность, и/или взаимные гарантии, и/или обязательства, и/или контролирующие имущество друг друга, а также совмещение одним физическим лицом руководящих должностей) таким образом, что финансовые трудности одного из заемщиков обуславливают или делают вероятным возникновение финансовых трудностей другого (других) заемщика (заемщиков). Под контролем понимается прямое или косвенное (через дочерние предприятия) владение более 50% голосов у стороны (лица) или способность контролировать больше половины голосов по специальной договоренности с другими его акционерами или согласно его уставу, т.е. одна сторона (лицо) способна контролировать другую и может существенно повлиять на ее финансовые и оперативные решения.

Максимально допустимое значение норматива Н6 устанавливается в размере 25%.

6. Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7) устанавливается как процентное соотношение совокупной величины крупных кредитных рисков и собственных средств (капитала) банка.

В качестве крупного кредита рассматривается совокупная сумма требований, взвешенных с учетом риска, к одному заемщику (или группе связанных заемщиков) банка по кредитам с учетом 50% суммы забалансовых требований - гарантий, поручительств, имеющихся у банка в отношении одного заемщика (или группы связанных заемщиков), превышающая 5% собственных средств (капитала) банка.

Расчет крупного кредитного риска осуществляется по формуле:

$$Н7 = \frac{Кскр}{К},$$

где Кскр - совокупная величина крупных кредитов, выданных банком (код 8998, за исключением гарантий и поручительств, отраженных по коду 8944).

Примечание. Решение о выдаче крупных кредитов и займов должно в обязательном порядке приниматься Правлением банка либо его кредитным комитетом с учетом заключения кредитного отдела банка. Решение о выдаче должно быть оформлено соответствующими документами.

Устанавливается, что совокупная величина крупных кредитов и займов, выданных банком, включая взаимосвязанных заемщиков, с

учетом 50% забалансовых требований (гарантий, поручительств) не может превышать размер капитала банка в 1997 г. - более чем в 10 раз, в 1998 г. - более чем в 8 раз.

7. Максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика) (Н8) устанавливается как процентное соотношение величины вкладов, депозитов или полученных банком кредитов, гарантий и поручительств, остатков по счетам одного или связанных между собой кредиторов (вкладчиков) и собственных средств (капитала) банка:

$$Н8 = \frac{Овкл}{К} \times 100\%,$$

где Овкл - совокупная сумма обязательств банка по вкладам, депозитам (кроме средств, отраженных по коду 8945), полученным кредитам и займам, депозитам в драгоценных металлах, гарантиям и поручительствам (50%) и остаткам по расчетным, текущим счетам и счетам по операциям с ценными бумагами одного или группы взаимосвязанных кредиторов (вкладчиков).

Примечания. 1. Настоящий норматив рассчитывается также по совокупной сумме обязательств перед другим банком, выступающим кредитором (вкладчиком) по отношению к данному банку.

2. Остатки по бюджетным счетам и суммы выпущенных банком векселей, счет 523, не включаются в подсчет совокупной суммы обязательств (Овкл).

3. Для банков со 100%-ным участием иностранных инвестиций в подсчет Овкл не включаются пассивные остатки балансовых счетов 314, 316.

4. По банкам, являющимся дочерними банками иностранных компаний стран - членов ОЭСР, максимальный размер риска на одного кредитора (Н8) в отношении материнских компаний не рассчитывается.

Максимально допустимое значение норматива Н8 устанавливается в размере 25%.

8. Максимальный размер риска на одного заемщика - акционера (участника) (Н9) определяется как отношение суммы кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам, к собственным средствам (капиталу) банка:

$$Н9 = \frac{Кра}{К} \times 100\%,$$

где Кра - совокупная сумма всех требований банка (включая забалансовые требования), взвешенных с учетом риска, в отношении одного акционера (участника) банка, юридического или физического лица или группы взаимосвязанных акционеров (участников) банка, юридических или физических лиц.

Примечания. 1. В совокупную сумму требований банка к акционерам (участникам) банка входят также просроченные требования, учитываемые на счетах: 324, 458, 20317, 20318.

2. В совокупную сумму требований банка к акционерам (участникам) банка входят также приобретенные долговые обязательства акционеров (участников) банка, активные остатки счетов: 503, 504, 505, 506, 507, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 519 (без учета процентов по векселям).

3. Под взаимосвязанными акционерами понимаются юридические и физические лица - акционеры, связанные между собой экономически и юридически (т.е. имеющие общую собственность и/или взаимные гарантии, и/или обязательства, и/или контролирующие имущество друг друга, а также совмещение одним физическим лицом руководящих

должностей) таким образом, что финансовые трудности одного из акционеров обуславливают или делают вероятным возникновение финансовых трудностей другого (других) акционера (акционеров). Под контролем понимается прямое или косвенное (через дочерние предприятия) владение более чем 50% голосов у стороны (лица) или способность контролировать больше половины голосов по специальной договоренности с другими его акционерами или согласно его уставу, т.е. одна сторона (лицо) способна контролировать другую и может существенно повлиять на ее финансовые и оперативные решения.

Максимально допустимое значение норматива Н9 устанавливается в размере 20%.

9. Совокупная величина кредитов и займов (Н9.1), выданных акционерам (участникам) банка, не может превышать с 1 января 1998 года 50% собственных средств (капитала) банка. Совокупная величина кредитов и займов, предоставленных акционерам, отражается по коду 8926.

10. Максимальный размер кредитов, займов, гарантий и поручительств, предоставленных банком своим инсайдерам (Н10), рассчитывается по формуле:

$$Н10 = \frac{Кри}{К} \times 100\%,$$

где Кри - совокупная сумма требований (в том числе забалансовых требований - 50% гарантий и поручительств) банка в отношении инсайдера банка и связанных с ним лиц.

В соответствии с международной практикой к категории инсайдеров относятся физические лица: акционеры, имеющие более 5% акций, директора (президенты, председатели и их заместители), члены Совета, члены кредитного совета (комитета), руководители дочерних и материнских структур и другие лица, которые могут повлиять на решение о выдаче кредита, а также родственники инсайдеров, бывшие инсайдеры и другие лица, участвующие в сторонних структурах, в которых также участвуют инсайдеры.

Максимально допустимое значение Н10 на одного инсайдера и связанных с ним лиц устанавливается в размере 2%.

11. Совокупная величина кредитов и займов, выданных инсайдерам (Н10.1), не может превышать 3% собственных средств (капитала) банка. Совокупная величина кредитов и займов, выданных инсайдерам, отражается по коду 8925.

12. Максимальный размер привлеченных денежных вкладов (депозитов) населения (Н11) устанавливается как процентное соотношение общей суммы денежных вкладов (депозитов) населения и величины собственных средств (капитала) банка:

$$Н11 = \frac{Вкл}{К} \times 100\%,$$

где Вкл - совокупная сумма вкладов населения, счета: 423, 426, 522, код 8999.

Максимально допустимое значение норматива Н11 устанавливается в размере 100%.

Банки, которым территориальными учреждениями Банка России в соответствии с п. 9 Инструкции Банка России от 30.01.96 N 1 установлены квартальные значения норматива Н11, должны привести его значение к уровню, предусмотренному данной Инструкцией, не позже чем на 01.01.99.

12.1. Максимальный размер обязательств банка перед банками - нерезидентами и финансовыми организациями - нерезидентами (Н11.1). Максимальный размер обязательств банка перед банками - нерезидентами и финансовыми организациями - нерезидентами устанавливается как процентное соотношение величины обязательств банка перед банками - нерезидентами и финансовыми организациями - нерезидентами и собственных средств (капитала) банка:

$$Н11.1 = \frac{Он}{К} \times 100\%,$$

где Он - совокупная сумма обязательств банка в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах перед банками - нерезидентами и финансовыми организациями - нерезидентами, рассчитываемая как сумма остатков на счетах: 30111, 30112, 30113, 30117, 440, код 8936, код 8937, код 8938, код 8939, код 8940.

Для банков - резидентов, которые являются дочерними по отношению к банкам - нерезидентам либо компаниям - нерезидентам, в подсчет Он не включаются средства, привлеченные от материнского банка (компании) или под гарантии материнского банка (компании) (код 8933).

Максимально допустимое значение норматива Н11.1 устанавливается в размере 400%.

Примечание. Определение финансовой организации приведено в Правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации (Часть II, раздел 4, пункт 4.4) N 61 от 18.06.97, утвержденных Приказом Банка России от 18.06.97 N 02-263.

13. Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения долей (акций) других юридических лиц (Н12) устанавливается как процентное соотношение вложений банка в акции, приобретенные для инвестирования (за исключением вложений, уменьшающих показатель собственных средств (капитала) банка), а также части вложений банка в акции, приобретенные для перепродажи (за исключением вложений, которые составляют менее 5% зарегистрированного в установленном порядке на дату расчета собственных средств (капитала) банка уставного капитала организации - эмитента), и собственных средств (капитала) банка.

$$Н12 = \frac{Кин}{К} \times 100\%,$$

где Кин - инвестиции банка в доли (акции) других юридических лиц, сумма остатков на счетах: 50903, 51002, 51003, 51103 (за исключением средств, отражаемых по коду 8934), код 8935.

Максимально допустимое значение норматива Н12 устанавливается в размере 25%.

При этом устанавливается, что собственные средства банка, инвестируемые на приобретение долей (акций) одного юридического лица (Н12.1), не могут превышать 10% собственных средств (капитала) банка (данные представляются банками в территориальные учреждения Банка России по форме Приложения 2). В состав юридических лиц, в отношении которых применяется норматив Н12.1, входят только те юридические лица, в отношении которых применяется норматив Н12.

14. Норматив риска собственных вексельных обязательств (Н13) определяется как процентное соотношение:

$$Н13 = \frac{ВО}{К} \times 100\%,$$

где ВО - выпущенные банками векселя и банковские акцепты, счет 523, а также 50% забалансовых обязательств банка из индоссамента векселей, авалей и вексельного посредничества (код 8960).

Максимально допустимое значение норматива Н13 устанавливается в размере 100%.

15. Норматив ликвидности по операциям с драгоценными металлами (Н14) рассчитывается по формуле:

$$Н14 = \frac{ЛАдм}{ОВдм} \times 100\%,$$

где ЛАдм - высоколиквидные активы в драгоценных металлах в физической форме, счета: 20301 ... 20308;

ОВдм - обязательства в драгоценных металлах до востребования и со сроком востребования в ближайшие 30 дней (30116, 30117, код 8957).

Минимально допустимое значение норматива Н14 устанавливается в размере 10%.

16. Отчетность по выполнению обязательных нормативов Н6, Н8, Н9, Н10 и Н12.1 банки представляют по форме, предложенной территориальным учреждением Банка России, которое направляет в случае невыполнения указанных нормативов сводную справку в Департамент пруденциального банковского надзора по форме Приложения 3 по каждому банку.

17. Для вновь создаваемых банков, отработавших шесть месяцев с момента регистрации, устанавливаются следующие значения обязательных экономических нормативов:

Н1 - минимально 8%,	Н9 - максимально 20%,
Н2 - минимально 20%,	Н9.1 - максимально 50%,
Н3 - минимально 70%,	Н10 - максимально 2%,
Н4 - максимально 120%,	Н11 - максимально 100%,
Н5 - минимально 20%,	Н12 - максимально 25%,
Н6 - максимально 25%,	Н12.1 - максимально 10%,
Н7 - максимально 8 раз,	Н13 - максимально 100%,
Н8 - максимально 25%,	Н14 - минимально 10%.

18. О контроле за соблюдением экономических нормативов

Контроль за соблюдением банками обязательных экономических нормативов возлагается на территориальные учреждения Банка России по месту открытия корреспондентского счета банка.

Контроль осуществляется на основании месячных балансов банков, к которым прилагаются справки с расчетами фактических значений обязательных экономических нормативов и расшифровками отдельных балансовых счетов, подписанные руководителем банка и главным бухгалтером. По результатам рассмотрения месячных балансов и справок в течение 10 дней после представления их в территориальное учреждение Банка России последнее составляет соответствующее заключение, которое рассматривается руководителем территориального учреждения Банка России с принятием соответствующего решения.

Банки, у которых отозвана лицензия на совершение банковских операций, обязательные экономические нормативы не рассчитывают.

В случае нарушения банком обязательных экономических

нормативов территориальное учреждение Банка России применяет меры воздействия к банку в соответствии со статьей 75 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".

При этом в целях предотвращения ухудшения финансового положения банков, утративших собственные средства (капитал), такая мера воздействия, как взыскание штрафа, не применяется.

В случае возникновения у банка отрицательного (или нулевого) капитала территориальное учреждение Банка России представляет в Департамент пруденциального банковского надзора аналитическую записку, в которой сообщает о мерах, принимаемых по выходу банка из критического положения, и перспективах его дальнейшей деятельности.

Банки в соответствии с законодательством несут ответственность за достоверное и правильное составление расчетов обязательных экономических нормативов и расшифровок отдельных балансовых счетов для расчета нормативов. Территориальные учреждения Банка России имеют право осуществлять проверки банков по вопросам правильности и достоверности представляемых банками сведений для расчетов обязательных экономических нормативов.

Председатель
Центрального банка
Российской Федерации
С.К.ДУБИНИН

Приложение 1

(в ред. Указаний ЦБ РФ от 31.12.97 N 123-У, от 29.01.98 N 153-У)

РАСШИФРОВКИ
ОТДЕЛЬНЫХ БАЛАНСОВЫХ СЧЕТОВ ДЛЯ РАСЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НОРМАТИВОВ БАНКА _____

Наименование	Код обозначения	Сумма (тыс. руб.)	Данные используются при расчете нормативов
1	2	3	4
Часть счета 61401 в размере начисленных, но не уплаченных в срок (просроченных) процентов	8917		
Обязательства банка по кредитам и депозитам, полученным банком, а также по обращающимся на рынке долговым обязательствам банка сроком погашения свыше года	8918		
Сумма резерва на возможные потери по ссудам под ссуды 2 - 4 групп риска, который сформирован под часть кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) и инсайдерам сверх лимитов, установленных нормативами Н9, Н9.1, Н10, Н10.1 и отраженных по коду 8948	8924		
Совокупная величина кредитов, займов, гарантий и поручительств, выданных инсайдерам	8925		
Совокупная величина кредитов, займов, гарантий и поручительств, выданных акционерам (участникам) банка	8926		
Средства, привлеченные от материнского банка (компании) или под гарантии материнского банка (компании) (для банков - резидентов со 100%-ным участием иностранного капитала)	8933		
Вложения банка в акции, приобретенные для инвестирования, а также акции и паи дочерних и зависимых обществ: части счетов 50903, 51003, 51103, на которых учитываются вложения банка в акции хозяйственных обществ, в том	8934		

числе кредитных организаций - нерезидентов, в случае, если принадлежащий банку пакет акций превышает 20% уставного капитала организации - эмитента, зарегистрированного в установленном порядке на дату расчета капитала банка				
Вложения банка в акции, приобретенные для перепродажи, которая включает акции хозяйственных обществ, не являющихся кредитными организациями, в случае, если принадлежащий банку пакет акций составляет более 5% уставного капитала организации - эмитента, зарегистрированного в установленном порядке на дату расчета капитала банка: части счетов 50902, 51102	8935			
Остатки на счетах банков - нерезидентов и финансовых компаний - нерезидентов, открытых в банке (в том числе на счетах типа "Т", "И", "С"): части счетов 40804, 40805, 40806, 40807	8936			
Кредиты в рублях, иностранной валюте, полученные банком от банков - нерезидентов (в т.ч. синдицированные кредиты с участием банка - нерезидента), включая просроченную задолженность: счета 314, 31703, части счетов 313, 31702 (в части участия банка - нерезидента в синдицированном кредите)	8937			
Депозиты банков - нерезидентов и финансовых организаций - нерезидентов в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах, включая обязательства перед банками - нерезидентами и финансовыми организациями - нерезидентами, принятые на себя банком в связи с эмиссией евробумаг: счет 20314, части счетов 20310, 316, 425	8938			
Обязательства банка перед банками - нерезидентами и финансовыми организациями - нерезидентами в виде долговых ценных бумаг (облигации, векселя, евробумаги и т.д.): части счетов 520 и 523	8939			
Средства в рублях, иностранной валюте, драгоценных металлах и ценных бумагах, переданные банку в доверительное управление банками -	8940			

нерезидентами и финансовыми организациями - нерезидентами на основании балансов доверительного управления по договорам с указанными нерезидентами: часть счета 851			
Гарантии и поручительства, выданные банком дочерней компании - эмитенту евробумаг, часть внебалансового счета 91404, в размере, не превышающем часть счетов 42502... 42507, учтенных при расчете кода 8945	8944		
Средства, привлеченные банком от юридических лиц - нерезидентов в результате эмиссии евробумаг, учитываемые на депозитных счетах компании - эмитента в банке - гаранте, часть счетов 42502... 42507	8945		
Кредиты, гарантии и поручительства, предоставленные банком своим участникам (акционерам) и инсайдерам сверх лимитов, установленных нормативами Н9, Н9.1, Н10, Н10.1	8948		Н1(К)
Величина недосозданных резервов на возможные потери по ссудам и под обесценение вложений в ценные бумаги (разница между расчетной величиной резервов, требуемой нормативными документами Банка России, и фактической суммой резервов) за исключением суммы недосозданного резерва на величину кредитов, отраженных по коду 8948 (включая суммы, не взысканные банком по своим гарантиям)	8949		Н1(К)
Средства на корреспондентских и депозитных счетах в драгоценных металлах у банков стран - членов ОЭСР, часть сч. 20316 и часть сч. 30119	8953		Н1(Ар)
Средства на корреспондентских и депозитных счетах в драгоценных металлах в банках - резидентах Российской Федерации, банках - нерезидентах стран - не членов ОЭСР, счета: 20315, 30118, части сч.: 20316, 30119	8954		Н1(Ар)
Обязательства банка в драгоценных металлах по депозитным счетам и по счетам клиентов до востребования и со сроком востребования в ближайшие 30 дней, части сч.: 20309, 20310, 20313, 20314	8957		Н14

Ссуды клиентам, предоставленные банками со 100%-ным участием иностранных инвестиций под гарантии, полученные от материнских банков стран - членов ОЭСР	8959		Н1(Ар)
Обязательства банка из индоссамента векселей, авали, вексельное посредничество, часть внебалансового счета 91404 (50%)	8960		Н13
Неоплаченные проценты по векселям, часть счетов: 51208, 51209, 51308, 51309, 51408, 51409, 51508, 51509, 51608, 51609, 51708, 51709, 51808, 51809, 51908, 51909	8961		Н5
Балансовый счет 30102 в части сумм, на которые наложен арест	8962		Н2
Остатки по балансовому счету 104, превышающие зарегистрированный уставный капитал неакционерного банка	8965		Н1(К)
Остатки по счету 10601, превышающие сумму переоценки имущества банка, осуществленную до 01.01.97	8967		Н1(К)
Резервы на возможные потери по ссудам в части, сформированной под ссуды 1 группы риска, часть сч.: 32010, 32110, 32211, 32311, 32403, 44210, 44310, 44410, 44509, 44609, 44709, 44809, 44909, 45009, 45109, 45209, 45309, 45409, 45508, 45607, 45707, 45818, 46008, 46108, 46208, 46308, 46408, 46508, 46608, 46708, 46808, 46908, 47008, 47108, 47208, 47308, 47425 (только в отношении задолженности, учитываемой на счете 47402), 51310, 51410, 51510, 51610, 51710, 51810, 51910, 60324 (только в отношении задолженности, учитываемой на счете 60315)	8968		Н1(К)
Остатки средств на счете 61404 в пределах суммы, указанной по коду 8968	8969		Н1(К)
дебиторская задолженность длительностью свыше 30 дней: части счетов: 474А (кроме счета 47402), 603А (кроме счета 60315), 30602, 30605	8970		Н1(К)
Сумма дебетовых остатков по счетам: 604, 605, -606П, 607, 608 (А - П), 609 (А - П), 610, 611 (А - П),	8971		Н1(К)

превышающая собственные источники: 102, 103, 104, -105, 106, 107, 701, -702, 703, -704, -705			
Вложения в государственные долговые обязательства и облигации внутреннего и внешнего валютных займов, не являющиеся обеспечением по полученным банками кредитам, часть сч. 501	8972		Н1(Ар), Н2, Н3, Н5
Ссуды, гарантированные Правительством РФ	8973		Н1(Ар)
Ссуды под залог государственных ценных бумаг	8974		Н1(Ар)
Ссуды под залог драгоценных металлов в слитках	8975		Н1(Ар)
Средства на корреспондентских счетах в банках - нерезидентах стран - членов ОЭСР в СКВ, часть сч. 30114	8976		Н1(Ар)
Кредиты, предоставленные банкам - нерезидентам стран - членов ОЭСР, часть сч. 321А	8977		Н1(Ар)
Ссуды под залог ценных бумаг субъектов РФ и местных органов власти	8978		Н1(Ар)
Средства на счетах в банках - нерезидентах стран - не членов ОЭСР, часть сч.: 30114, 321А, исключая остатки по счетам стран ближнего зарубежья	8979		Н1(Ар)
Ценные бумаги для перепродажи, со сроком нахождения на балансе менее 6 месяцев, часть сч.: 50301, 50302, 50401, 50402, 50501, 50502, 50601, 50602, 50701, 50702, 50801, 50802, 50901, 50902, 51001, 51002, 51101, 51102	8980		Н1(Ар)
Разница между величиной созданного резерва на возможные потери по ссудам 2 - 4 групп риска и остатком счета 61404 в части средств, не вошедших в расчет капитала: сч. 32010, 32110, 32211, 32311, 32403, 44210, 44310, 44410, 44509, 44609, 44709, 44809, 44909, 45009, 45109, 45209, 45309, 45409, 45508, 45607, 45707, 45818, 46008, 46108, 46208, 46308, 46408, 46508, 46608, 46708, 46808, 46908, 47008, 47108, 47208, 47308, 47425 (только в отношении задолженности, учитываемой на счете 47402), 51310, 51410, 51510, 51610,	8987		Н1

51710, 51810, 51910, 60324 (только в отношении задолженности, учитываемой на счете 60315), -61404			
Задолженность банку сроком погашения в течение ближайших 30 дней:	8989		Н3, Н5
а) депозиты и займы в драгоценных металлах: части счетов 20311, 20312, 20315, 20316;			
б) кредиты и депозиты в банках: части сч.: 32005 ... 32009, 32105 ... 32109, 32205 ... 32209, 32305 ... 32309;			
в) суммы переплаты, подлежащие возврату банку на данную отчетную дату из фонда обязательных резервов, части сч.: 30202, 30204;			
г) кредиты другим заемщикам (исключая пролонгированные хотя бы один раз и выданные в погашение ранее выданных ссуд) части сч.: 40308, 44104 ... 44108, 44205 ... 44209, 44305 ... 44309, 44405 ... 44409, 44504 ... 44507, 44604 ... 44607, 44704 ... 44708, 44804 ... 44808, 44904 ... 44907, 45004 ... 45008, 45104 ... 45108, 45204 ... 45208, 45304 ... 45308, 45404 ... 45408, 45503 ... 45507, 45602 ... 45606, 45702 ... 45706, 46003 ... 46007, 46103 ... 46107, 46203 ... 46207, 46303 ... 46307, 46403 ... 46407, 46503 ... 46507, 46603 ... 46607, 46703 ... 46707, 46803 ... 46807, 46903 ... 46907, 47003 ... 47007, 47103 ... 47107, 47203 ... 47207, 47303 ... 47307, 44508, 44608, 44908;			
д) дебиторская задолженность: части счетов: 30602, 30605, 474А (кроме счета 47402), 603А (кроме счета 60315);			
е) платежи в пользу банка по долговым обязательствам: части счетов 502А, 503А, 504А, 505А, 506А, 507А, 51203 ... 51207, 51303 ... 51307, 51403 ... 51407, 51503 ... 51507, 51603 ... 51607, 51703 ... 51707, 51803 ... 51807, 51903 ... 51907			
Обязательства банка со сроком исполнения (истечения) в ближайшие 30 дней:	8991		Н3
а) депозиты и счета клиентов в			

драгоценных металлах: часть сч. 20309, 20310, 20313, 20314; б) кредиты и депозиты банков: счета 31204 ... 31206, 31305 ... 31309, 31405 ... 31409, 31505 ... 31509, 31605 ... 31609; в) вклады и депозиты: часть сч. 41003 ... 41007, 41103 ... 41107, 41203 ... 41207, 41303 ... 41307, 41403 ... 41407, 41503 ... 41507, 41603 ... 41607, 41703 ... 41707, 41803 ... 41807, 41903 ... 41907, 42003 ... 42007, 42103 ... 42107, 42203 ... 42207, 42303 ... 42307, 42503 ... 42507, 42603 ... 42607, 42703 ... 42707, 42803 ... 42807, 42903 ... 42907, 43003 ... 43007, 43103 ... 43107, 43203 ... 43207, 43303 ... 43307, 43403 ... 43407, 43503 ... 43507, 43603 ... 43607, 43703 ... 43707, 43803 ... 43807, 43903 ... 43907, 44003 ... 44007; г) выпущенные банками собственные векселя, облигации, депозитные и сберегательные сертификаты: часть сч. 52002 ... 52006, 52102 ... 52106, 52202 ... 52206, 52303 ... 52307			
Гарантии и поручительства, выданные банком со сроком исполнения обязательств в течение ближайших 30 дней, часть внебалансового счета 91404 (50%)	8993		Н3
Суммы, подлежащие оплате более чем через 30 дней (дивиденды, налоги); средства, выделенные по решениям Правительства на инвестиционные и конверсионные программы	8994		Н2, Н3
Кредиты и депозиты сроком погашения свыше года, включая просроченные: части счетов 32008, 32009, 32108, 32109, 32208, 32209, 32308, 32309, 32401, 32402, 44107, 44108, 44208, 44209, 44308, 44309, 44408, 44409, 44507, 44508, 44607, 44608, 44707, 44708, 44807, 44808, 44907, 44908, 45007, 45008, 45107, 45108, 45207, 45208, 45307, 45308, 45407, 45408, 45506, 45507, 45605, 45606, 45705, 45706, 458А, 46006, 46007, 46106, 46107, 46206, 46207, 46306, 46307, 46406, 46407, 46506, 46507, 46606, 46607, 46706, 46707, 46806, 46807, 46906, 46907, 47006, 47007, 47106, 47107, 47206, 47207, за исключением долгосрочных ссуд, отраженных по кодам 8973, 8974, 8975, 8978 Депозиты и займы в драгоценных	8996		Н4

металлах сроком погашения свыше одного года: части сч. 20311, 20312, 20315, 20316, 20317, 20318 50% гарантий и поручительств, выданных банком сроком действия свыше года (часть внебалансового счета 91404)			
Обязательства банка со сроком погашения свыше года:	8997		Н4
а) обязательства банка в драгоценных металлах: часть сч. 20309, 20310, 20313, 20314;			
б) по средствам, выделенным в соответствии с решением Правительства на инвестиционные нужды			
Совокупная величина крупных кредитов и займов банка с учетом 50% забалансовых требований (гарантий, поручительств)	8998		Н7
Обязательства кредитной организации в части средств физических лиц: части сч. 20309, 20310, 520, 523	8999		Н11

Руководитель банка (Ф.И.О.)

Главный бухгалтер (Ф.И.О.)

Приложение 2

СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА БАНКА,
ИНВЕСТИРУЕМЫЕ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОЛЕЙ (АКЦИЙ) ОДНОГО
ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА (Н12.1)

(в ред. Указания ЦБ РФ от 29.01.98 N 153-У)

Наименование организации	За исключением сумм, отраженных по коду 8934			Сч. 51002	В части сумм, отраженных по коду 8935		Итого	Доля в капитале (%)
	сч. 50903	сч. 51003	сч. 51103		сч. 50902	сч. 51102		

Приложение 3

СВОДНАЯ СПРАВКА
ПО БАНКУ "_____" О НОРМАТИВАХ
Н6, Н8, Н9, Н10, Н12.1, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИХ
УСТАНОВЛЕННЫМ НОРМАТИВНЫМ ЗНАЧЕНИЯМ

I. Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)

Кол-во заемщиков, по которым нарушен норматив Н6	Сумма кредитов, выданных данным заемщикам (тыс. руб.)	Общая сумма кредитов, выданных банком (тыс. руб.)	Уд. вес в общей сумме кредитов 2 гр. / 3 гр. x 100%
1	2	3	4

II. Максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика) (Н8)

Кол-во кредиторов (вкладчиков), по которым нарушен норматив Н8	Сумма обязательств банка по данным кредиторам (вкладчикам) (тыс. руб.)	Общая сумма обязательств банка (тыс. руб.)	Уд. вес в общей сумме обязательств 2 гр. / 3 гр. x 100%
1	2	3	4

III. Максимальный размер кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) и инсайдерам (Н9) и (Н10)

А

Кол-во акционеров (участников), по которым нарушен норматив Н9	Сумма кредитов, выданных данным акционерам (участникам) (тыс. руб.)	Общая сумма кредитов, выданных акционерам (участникам) (тыс. руб.)	Уд. вес в общей сумме кредитов 2 гр. / 3 гр. x 100%
1	2	3	4

В

Кол-во инсайдеров, по которым нарушен норматив Н10	Сумма кредитов, выданных данным инсайдерам (тыс. руб.)	Общая сумма кредитов, выданных инсайдерам (тыс. руб.)	Уд. вес в общей сумме кредитов 2 гр. / 3 гр. x 100%
1	2	3	4

IV. Максимально допустимая величина собственных средств банка, инвестируемых на приобретение долей (акций) одного юридического лица (Н12.1)

Кол-во юр. лиц, по которым нарушен норматив Н12.1	Сумма долей (акций) юр. лиц, по которым нарушен норматив (тыс. руб.)	Общая сумма долей (акций), приобретенных банком (тыс. руб.)	Уд. вес в общей сумме долей (акций) 2 гр. / 3 гр. x 100%
1	2	3	4

Приложение 4

ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ ЕВРОБУМАГ С РАСШИФРОВКОЙ БАЛАНСОВОГО СЧЕТА (СЧЕТОВ), НА КОТОРОМ (КОТОРЫХ) УЧИТЫВАЮТСЯ СРЕДСТВА, ПРИВЛЕЧЕННЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИИ - ЭМИТЕНТА ЕВРОБУМАГ <*>

(в ред. Указания ЦБ РФ от 29.01.98 N 153-У)

<*> График составляется по каждой дочерней компании - эмитенту евробумаг с указанием ее наименования.

Вид евробумаги	Серия	Срок погашения						Дата погашения (день, месяц, год)	Сумма средств, привлеченных в результате деятельности дочерней компании - эмитента (номинальная стоимость евробумаги) с указанием N лицевого счета балансовых счетов 42502 ... 42507, на котором ведется их учет						
		до 30 дней	от 31 до 90 дн.	от 91 до 180 дн.	от 181 дня до 1 года	свыше 1 года до 3 лет	свыше 3 лет		N л/счетов	сумма средств					
										до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 дня до 1 года	свыше 1 года до 3 лет	свыше 3 лет
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	Итого														
						Всего	<*>							Всего	<**>

<*> Показывается сумма значений граф с 3 по 8.

<**> Показывается сумма значений граф с 11 по 16.

Приложение 3

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ПЕРЕД ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ КРЕДИТОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВО

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ПЕРЕД ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ КРЕДИТОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВО

Подготовлено
О. З. Кагановой

Введение

Проведение анализа рынка перед принятием решения о выдаче кредита на реализацию проекта строительства или реконструкции является обязательным. Такой анализ представляет собой один из тех нескольких элементов, совокупность которых позволяет судить, принесет ли проект планируемый доход, который необходим, чтобы заемщик вовремя рассчитался с Банком за кредит.

В современной американской практике предоставления строительных кредитов используются четыре основных элемента, дающих возможность оценить положение планируемого продукта на рынке недвижимости и перспективы его реализации.

1) При подаче заявления на кредит заемщик должен предоставить технико-экономическое обоснование проекта (feasibility study). Это обоснование должно показывать возможность осуществления проекта с юридической, физической и экономической точек зрения. Список вопросов, которые должны быть освящены в современном ТЭО, приведен в Приложении 1, а в Приложении 2 дан пример такого ТЭО для проекта строительства высококачественного жилого дома в центре С.-Петербурга.

2) Тогда же, при подаче заявки на кредит, заемщик должен предоставить подробную документированную разбивку планируемых затрат по статьям и планируемую схему потока финансов в течение проекта.

3) До окончательного подписания кредита Банк должен получить оценку нынешней и будущей (по завершении проекта) рыночной стоимости данного объекта недвижимости, выполненную независимым профессиональным оценщиком недвижимости.

4) Банк должен провести свой анализ рынка. Цель этого анализа - убедиться, что планируемая застройщиком недвижимость может быть реализована на рынке (то есть продана или сдана в аренду) в те сроки и за ту цену, которая

Previous Page Blank

позволяет считать проект достаточно доходным, для предоставления запрашиваемого кредита.

Формально говоря, этот анализ может в значительной степени сводиться к проверке исходных предположений, количественных данных и конечных результатов, перечисленных в предыдущих трех пунктах, если они выполнены в полном объеме. Но даже в этом случае - только проверки - Банку необходимо владеть адекватными методами сбора информации и анализа рынка.

На практике часто оказывается, что ТЭО проекта, предоставленное застройщиком, больше сфокусированно на характеристиках самого проекта и не содержит достаточного обоснования некоторых ключевых параметров, связанных с состоянием рынка недвижимости в целом. Например, не дано убедительного анализа такого важного показателя, как скорость распродажи построенного объекта. (Ситуация с российскими застройщиками, обращающимися за кредитами, очень часто будет именно такова.) В этом случае Банк должен заполнить этот пробел сам, и тогда анализ рынка, проводимый Банком, явным образом выходит за пределы проверки предоставленных ему обоснований и отчетов.

Предоставление Банком строительных кредитов для местного рынка недвижимости, в идеале, может быть акцией не однократной, а более или менее регулярной. Поэтому результаты правильно поставленного анализа рынка недвижимости могут использоваться повторно, с небольшим обновлением. Вся литература для застройщиков подчеркивает, что тщательный анализ рынка на разных стадиях процесса застройки является ключом к успеху проекта. При этом постоянное отслеживание текущего состояния и тенденций местного рынка недвижимости считается очень важным.

Хотелось бы подчеркнуть, хотя это и так очевидно, что анализ рынка необходим Банку и в тех случаях, когда речь идет не о строительном кредите, а о тех или иных формах прямого инвестирования в проект строительства или реконструкции с целью дальнейшего получения дохода от этой недвижимости.

Данные Рекомендации состоят из двух основных частей:

В Части 1 мы приводим сводку подходов и идей, используемых в современной американской практике для оценки спроса, предложения и емкости рынка недвижимости, так как именно эти вопросы обычно менее всего проработаны в ТЭО застройщиков. Кроме того, мы кратко касаемся некоторых вопросов маркетингового анализа конкретных проектов[1].

В части 2 приводятся два примера, основанных на данных реальных проектов в двух российских городах.

---

[1] *При подготовке Части 1 использованы, в основном, две книги: 1. Real Estate Analyses. Ed. by M.Seldin, J.H.Boykin. American Society of Real Estate Counselors, Dow Jones-Irwin, 1990. 2 R.B.Reiser, D.Schwanke. Professional Real Estate Development. The ULI Guide to the Business. Dearborn Financial Publishing, Inc., The Urban Land Institute, 1992.*

Часть 1.

Некоторые современные подходы к анализу рынка недвижимости и маркетинговому анализу

Конечным результатом анализа рынка является заключение о *емкости* рынка по отношению к данному продукту. Другими словами, каково количество специфического вида недвижимости, которое может быть потреблено (то есть куплено или взято в аренду) на данном рынке в единицу времени (месяц или год, в зависимости от целей рассмотрения).

Этот вопрос может рассматриваться в двух масштабах. Во-первых, относительно определенного класса недвижимости, безотносительно к какому-либо конкретному проекту или местоположению. Например, сколько новых квартир в стандартных панельных домах может быть продано в течение ближайшего года в районах новой жилой застройки в данном городе, при ценах в заданном интервале? Единственным путем к ответу на этот вопрос является анализ *платежеспособного спроса* на жилье и имеющегося на рынке *предложения*. Во-вторых, вопрос может быть связан с конкретным проектом. Например, за сколько месяцев можно распродать квартиры в готовом стандартном панельном 48-квартирном жилом доме, расположенном по данному адресу, при заданных ценах? Для ответа на этот вопрос необходимо, в дополнение к общей оценке спроса и предложения на жилье данного типа на данном рынке, провести тщательный сравнительный анализ данного проекта и всех непосредственно конкурирующих проектов. Надо рассмотреть, в чем их различия, и как привлекательность данного проекта для покупателей зависит от этих различий, а также, как идет распродажа жилья у этих конкурентов Имея всю эту информацию, аналитик может сделать реалистичный прогноз о скорости распродажи оцениваемого дома.

Таким образом, ключом к оценке *емкости рынка*, в каком бы варианте этот вопрос ни ставился, является оценка *спроса и предложения*. Обязательным фоном для рассмотрения этих показателей является *территория, покрываемая данным рынком*.

Анализ территории данного рынка

Очерчивание территорий, создающих потенциальный спрос на оцениваемую недвижимость, а также территорий, недвижимость на которых составляет конкуренцию данному проекту, должно быть первым шагом любого анализа рынка. Очевидно, что размер и конфигурация этих территорий зависит от типа и местоположения рассматриваемого проекта застройки, а также общего состояния рынка недвижимости.

Анализ спроса

Основой анализа спроса на любой тип недвижимости является классификация потенциальных потребителей данной недвижимости. Очевидно, что основа классификации зависит от типа недвижимости. Мы рассмотрим здесь подходы к оценке спроса на жилье и на офисную недвижимость.

Спрос на жилье

Принципиально важно понимать, что механизмы формирования спроса на жилье, а, следовательно, и все подходы к его изучению, теснейшим образом связаны с функционированием экономической и социальной структуры общества, с его системой ценностей. Поэтому перенос методов анализа спроса на жилье с американской почвы на российскую требует разумной критической селективности в деталях. С другой стороны, освоение самой логики анализа представляется полезным.

Группы населения, характеризующиеся сходным спросом на жилье, в США формируются под воздействием факторов трех типов.

1. Социально-демографических характеристик: пола, возраста, семейного статуса, размера семьи.

2. Экономических характеристик, прежде всего уровня доходов. Синтетическими социально-экономическими характеристиками могут служить занимаемая должность или уровень образования. Иногда надо принимать во внимание религиозную, этническую и языковую принадлежность.

3. Психологических характеристик, в частности стиля жизни, вкусов и предпочтения собственному или арендуемому жилью.

Для оценки суммарного спроса на жилье на данной территории необходимо оценить количество вновь возникающих здесь семей, а также результирующую миграционных процессов. Считается, что . ведущим фактором, детерминирующим спрос на жилье, является рост занятости.

Наряду с перечисленными выше переменными, на спрос влияют также: возможность и финансовые условия получения кредитов на покупку жилья; уровень цен на жилье; стоимость связанных с жильем расходов (эксплуатационные расходы, страховка, налог на недвижимость); инфляционные ожидания населения.

Когда оценка суммарного спроса на жилье, ожидаемого на данной территории, сделана, необходимо разбить этот спрос на подгруппы в соответствии с запросами на характеристики жилья в этих подгруппах. Например, если спрогнозировано, что неудовлетворенный платежеспособный спрос на новые квартиры в данном городе составляет 800 штук в год, то дальше надо сказать,

что 600 из них нужны семьям с детьми, причем порядка 250 квартир - повышенного уровня качества; остальные 200 квартир будут раскуплены одиночками, причем около половины - тоже повышенного качества.

Если оценивается спрос на жилье в неком конкретном проекте, то надо также оценить, какая часть потенциального спроса будет потеряна из-за конкуренции с другими проектами.

Считается, что на американском жилищном рынке нет принципиального различия между спросом на новое и уже использовавшееся жилье.

Спрос на конторские помещения

Суммарный спрос на конторские помещения определяется ростом занятости в местных фирмах, появлением новых фирм, а также стремлением фирм улучшить качество занимаемого офиса. Выделяют два основных класса пользователей офисных помещений. Первый - это фирмы, деятельность которых связана с обслуживанием потока посетителей, такие как юридические конторы и врачебные кабинеты. Второй - это фирмы, которым помещения нужны только для размещения своего персонала. Понятно, что два эти класса фирм предъявляют разные требования к местоположению относительно общественного транспорта, общей дорожно-транспортной доступности, количеству парковочных мест и средней площади помещений в расчете на одного сотрудника.

Источником информации о росте занятости служат органы власти, а также организации типа Торговых палат. Однако, рекомендуется с осторожностью относиться к предоставляемой ими информации. Хорошим методом контроля является сопоставление даваемого ими прогноза с эмпирическими данными о трендах за предыдущие годы. Если прогноз предсказывает резкие изменения по сравнению с имевшимися трендами, он требует особенно тщательной проверки.

Когда число конторских рабочих мест, нуждающихся в помещениях в течение, скажем, года, оценено, вторым необходимым показателем является площадь помещений, приходящаяся на одного служащего. В США общенациональная средняя составляет около 25 кв.м. общей площади на человека, при разбросе от 10-15 кв.м. для секретарских рабочих мест и 40 кв.м. - для президента. Суммарная годовая потребность в офисных площадях оценивается как произведение прогнозируемого числа рабочих мест, нуждающихся в офисах, на среднюю площадь, необходимую на одно рабочее место. Полезное наблюдение состоит в том, что фирмы, ищущие новое помещение, обычно хотят занять площадь на 10 - 20% большую, чем та, которую они занимают.

Оценка суммарного спроса должна быть далее разбита на составляющие по группам потенциальных потребителей. При этом должна учитываться не только базовая классификация, приведенная выше, но и распределение

потенциальных пользователей по размеру, предпочитаемым местоположениям и ценам, которые они готовы платить.

Обязательным элементом при анализе спроса на любой тип недвижимости является исследование устойчивости этого спроса при изменениях наиболее существенных характеристик. В частности, первый вопрос этого круга: как будет меняться спрос при тех или иных изменениях цен.

Считается общепринятым, что анализ спроса является наиболее трудной частью анализа рынка недвижимости.

Анализ предложения

Для количественного описания предложения на рынке недвижимости необходимо свести все имеющееся разнообразие продуктов к некоторому обозримому количеству классов. Основой классификации является объединение отдельных объектов в такие группы, внутри которых они могут более или менее заменять друг друга. Выбор таких групп может зависеть от того, по поводу какой конкретной недвижимости проводится анализ рынка. Общими категориями, по которым, как правило, проводится классификация, являются:

1) тип использования; сюда обычно входят не только функциональные типы и подтипы, но и характеристики плотности использования территории;
2) тип прав; обычно это собственность / аренда или кондоминиум / кооператив;
3) экономические характеристики; ранг по этому признаку определяется уровнями продажных или арендных цен на конкретный тип недвижимости (например, это жилье для низко-, средне- или высокодоходных групп населения; или офисные здания классов А, В или С);
4) местоположение; классификация может быть пространственной (центр / окраины / пригороды) или основанной на других основаниях, таких как транспортная доступность, виды имеющегося транспорта и т.д.;
5) физические характеристики недвижимости (например, для жилья это - число комнат, удобства и т.д.).

В Приложении 2 приведена классификация жилой, офисной, торгово-сервисной и гостиничной недвижимости, используемая в американской практике.

Предложение на рынке жилья

Предложение на жилищном рынке создается двумя источниками: вновь строящимся жильем и уже бывшим в использовании. Мотивы и факторы, определяющие активность продавцов этих двух типов жилья, сильно различаются. Так, активность строителей нового жилья на продажу определяется состоянием следующих переменных:

1) ценами и доступностью земельных участков под застройку; понятие "доступности" включает в себя в данном случае не только наличие устраивающих застройщиков участков, но и множество других факторов, в том числе сложность, трудоемкость и стоимость получения всех необходимых разрешений, ограничительность местных градостроительных требований и т.д.;
2) ценами и доступностью строительных материалов и механизмов;
3) ценами и доступностью подрядчиков;
4) продуктивностью доступных строительных технологий;
5) силой конкуренции на данном рынке;
6) доступностью финансирования строительства, в том числе условиями кредитования строительства;
7) ожиданиями застройщиков относительно будущего; прежде всего, относительно уровня платежеспособного спроса.

Продажи использовавшегося жилья определяются состоянием следующих переменных:

1) характеристиками потенциальных продавцов этого жилья (возраст, семейное положения, социальное положение);
2) экономическими факторами; существует множество характеристик состояния местной, региональной и национальной экономики, могущих повлиять на стратегию населения в отношении продажи своего жилья;
3) изменением местных факторов (транспортной доступности, качества окружающей среды, локальной политической ситуации);
4) объемом имеющегося предложения на вторичном рынке жилья; такой фактор, как отток населения из данного места также должен приниматься во внимание;
5) ожиданиями населения относительно будущего.

Для практического прогноза суммарного предложения на рынке жилья на продажу должны быть сделаны следующие шаги.

1. Выяснено количество существующих единиц жилья, заселенных и новых.
2. Выяснено, сколько из них было продано за предыдущие периоды (в месяц, в год).
3. Оценено, сколько единиц существующего жилья выставлено на продажу.
4. Оценено, сколько единиц нового жилья находится в разной стадии готовности, включая незавершенное и проектируемое строительство.
5. Сделан прогноз, учитывающий тренд в продаже существующего жилья и ожидаемую динамику ввода нового жилья.

При необходимости оценить предложение в каком-либо конкретном подсекторе жилья на продажу, этот подсектор должен быть объектом только что описанной процедуры прогноза. В частности, это касается подразбиения суммарного предложения на интервалы цен.

Предложение на рынке конторских помещений

Общая логика анализа предложения в данном случае та же, что при анализе предложения жилья: необходима инвентаризация существующего и вновь вводимого фонда и оценка скорости выхода на рынок как использовавшихся, так и новых помещений. Разница в том, что рынок офисных помещений (во всяком случае тех, под строительство которых застройщики ищут строительные кредиты) является в основном арендным. Поэтому ключевым показателем при оценке предложения в существующих зданиях должен быть процент незанятых площадей в существующих офисных зданиях. Кроме того, требуется учесть влияние появления новых площадей на уровень заполненности старых.

При анализе конкурентоспособности и ожидаемых темпов реализации любого проекта строительства или реконструкции считается очень полезным прямое обследование всех конкурирующих проектов (то есть проектов, находящихся в стадии активной рекламы) на территории, непосредственно конкурирующей с данным проектом. В таком обследовании рекомендуется собрать информацию по следующим вопросам:

1) местоположение проекта;
2) описание предлагаемого продукта;
3) структура цены (базовая цена плюс надбавки за те или иные дополнительные удобства);
4) тип покупателей или арендаторов;
5) удобства и услуги, предлагаемые в проекте;
6) финансовые программы, предлагаемые клиентам для их привлечения (условия покупки или арендных договоров, условия меблировки и субсидий на нее и т.д.);
7) темпы реализации, т.е. сколько единиц было продано или сдано в аренду (в рассвете на месяц или на год) с момента начала распродажи до момента обследования.

Применение этого метода выгодно вдвойне. Во-первых, оно позволяет оценить сильные и слабые стороны данного проекта по сравнению с конкурирующими и, следовательно, оценить возможное поглощение его рынком при условии неизменности спроса. Во-вторых, тщательный анализ конкурирующих проектов позволяет иногда выработать правильную маркетинговую тактику.

Недостатком метода тотального обследования конкурирующих проектов является одномоментность даваемой им картины и невозможность сделать какие-либо заключения о динамических тенденциях.

Анализ емкости рынка

Центральная идея анализа емкости рынка какого-то типа недвижимости состоит в том, чтобы наложить друг на друга результаты анализа спроса и предложения и посмотреть, каково соотношение спроса и предложения в

каждой из однородных групп. Понятно, что для того, чтобы такое наложение имело смысл, анализ спроса и предложения должен быть проведен с выделением одних и тех же однородных групп.

Для иллюстрации продолжим рассмотрение условного примера, приводившегося в разделе о спросе на жилье. Предположим, что анализ предложения показал, что в тот же год, когда прогнозируется спрос на 800 новых квартир, предложение составит 700 новых квартир и не менее 1200 квартир на вторичном рынке. При этом новых одно- двух- комнатных квартир, которые могут рассматриваться как жилье для одиночек, вводится только 150, и повышенное качество будут иметь около 50 из них; среди остальных 550 новых квартир повышенное качество имеют 150. В результате наложения классификаций спроса и предложения можно заключить следующее:

1) суммарное предложение новых квартир на 100 штук меньше ожидаемого спроса;
2) структуры спроса и предложения не соответствуют друг другу:
   - имеется нехватка больших квартир (начиная с 3-комнатных), т.к. будет введено 550 при спросе на 600;
   - при этом наблюдается недостаток 100 высококачественных больших квартир: при ожидаемой потребности в 250 штук вводится только 150;
   - ожидается перепроизводство стандартных больших квартир, т.к. при потребности 350 штук вводится 400;
   - останется неудовлетворенным также спрос на квартиры для одиночек: при потребности 200 штук вводится только 150, причем весь неудовлетворенный спрос в этом классе относится к высококачественным квартирам;
3) таким образом, можно ожидать неудовлетворенного спроса на высококачественные квартиры, 100 больших и 50 небольших; очень небольшая часть этого спроса, не более 10 - 20%, может оказаться удовлетворенной за счет высококачественного жилья со вторичного рынка;
4) следует ожидать проблем с продажей новых стандартных квартир - из-за их прямого перепроизводства и конкуренции с сопоставимым по качеству огромным предложением на вторичном рынке.

Данный пример крайне упрощен по сравнению с реальностью, но иллюстрирует основную идею абсорбционного анализа. Если необходимо сделать прогноз абсорбции конкретного проекта, то надо наложить друг на друга результаты тотального обследования конкурирующих проектов и прогноза спроса на данный конкретный вид недвижимости.

Достаточно распространенное мнение состоит в том, что прогноз абсорбции является не столько наукой, сколько искусством. Действительно, в реальности такой прогноз требует учета такого количества неопределенностей, дополнительных соображений, отсутствия информации, что часто он просто невозможен без подключения интуиции и неформализуемого опыта.

Маркетинг

Маркетинговый анализ отличается от общего анализа рынка тем, что он всегда конкретно ориентирован на вопрос: кому, по какой цене и за какое время можно реализовать данный объект. Отличие от обычного анализа рынка становится особенно ясным, когда речь идет о введении нового для данного рынка типа недвижимости.

Подготовка маркетингового плана может быть разбита на пять элементов:

1) оценку местоположения,
2) анализ конкурирующих объектов,
3) выбор группы потенциальных потребителей и ценовых вариантов,
4) рассмотрение графика реализации,
5) обоснование организации рекламной компании и распродажи.

Мы не даем здесь сколько-нибудь полного рассмотрения всех пунктов, но приводим некоторые соображения, кажущиеся особенно актуальными для российского рынка недвижимости.

1. При попытке жилищного строительства на участках, представляющихся перспективными, но имеющих по каким-либо причинам не блестящую репутацию, имеет смысл ориентироваться на распродажу начальной части проекта инвесторам, а не конечным покупателям жилья.

2. При анализе конкурирующих проектов первым вопросом должен быть: представлен ли уже такой продукт на данном рынке или это новый для данного места тип. Следующий фундаментальный вопрос касается сопоставления цен с ценами конкурентов. Третий вопрос - о соотношении спроса и предложения в данном секторе. Эти вопросы помогут определить, имеет ли данный продукт естественную "нишу" на рынке или он нуждается в специальных усилиях по ее созданию.

3. Потребители недвижимости могут быть разбиты на три базовых группы: инвесторов, арендаторов и собственников, обитающих в своей недвижимости. Эти три группы обычно имеют разные ценовые предпочтения. Например, арендаторы предпочитают иметь плату, фиксированную на все время, в то время как инвесторы и обитатели-собственники предпочитают получить скидку при начальных платежах, но зато готовы к росту платежей по мере завершения строительства. Поэтому для застройщика крайне важно определить, на каких потребителей он ориентируется, и предложить каждому из этих клиентов наиболее привлекательный для него тип платежей.

4. График реализации проектов, особенно крупных, должен зависеть от стадии общего экономического цикла. Цикличность рыночной экономики, видимо, еще не проявилась в России, но, можно ожидать появления признаков цикличности в обозримом будущем, и недвижимость может оказаться в числе первых индикаторов.

Часть 2.

Примеры анализа рынка перед выдачей строительного кредита

При подготовке нижеследующих примеров использованы данные оценки конкретных проектов, однако цифры изменены и никакие реальные документы не цитируются. Приводимые здесь отчеты и заключения отделов инвестиций банков написаны в качестве иллюстративного материала специально для данного Руководства.

Пример первый

Общее описание ситуации

В городе с населением около 1 млн. человек власти города решили - с целью интенсификации перехода к рынку недвижимости - распродать частным застройщикам участок городской территории под жилищную и коммерческую застройку. Была выбрана территория площадью 10.7 га, которую разбили на 22 участка, предназначенных на продажу, с суммарной площадью этих участков 6.75 га. К началу серии аукционов по продаже участков все внешнеплощадочные инженерные сети были к ним подведены. Градостроительные условия и ограничения были заданы отдельно по каждому участку, но суммарный выход площадей в зданиях, при условии полной распродажи участков, предполагался около 121 тысячи квадратных метров. Средняя по продаваемым участкам доля площадей, используемых под жилую функцию, задавалась равной 75%, остальное предлагалось под коммерческое (торговое и конторское) использование. Суммарное количество квартир, предлагавшихся к строительству градостроительными условиями, было около 1000.

На аукционную продажу выставлялись права долгосрочной (49-летней) аренды участков, с обязательством покупателей проводить застройку в соответствии с графиком, являющимся частью арендного договора. Покупатели участков получали право перепродажи своих арендных прав на землю без дополнительных разрешений арендодателя. Договора предусматривали также право будущих собственников площадей в жилых и смешанных коммерческо-жилых зданиях получить землю в собственность кондоминиумов, если таковые будут созданы. Стартовые цены колебались в интервале 50 - 80 долларов за 1 кв.м. участка.

В ходе серии аукционов в течение 6 месяцев было распродано 17 участков под строительство около 750 квартир и 28 тысяч квадратных метров коммерческой недвижимости.

Краткое описание проекта, нуждающегося в строительном кредите

В Банк обратился за кредитом один из его клиентов - многопрофильная фирма, занимающаяся, в частности, строительством, и купившая право застройки одного из самых крупных из 17-ти участков. На этот участок площадью 0.4 га наложено условие, что здание должно быть 9 -12-этажное, первые три этажа могут быть заняты под коммерческую функцию, число квартир может достигать 100. Наземная парковка разрешена по СНиП, для 10 автомобилей; на количество мест в подземном гараже под зданием ограничений нет.

Основная информация, содержащаяся в технико-экономическом обосновании, представленном претендентом на кредит, сводилась к следующему.

1) Участок куплен за 220 тысяч долларов (по 55 долларов за 1 кв.м.), с взносом 10% сразу после торгов и выплатой остальной суммы в течение года после полуторалетней отсрочки.

2) Планируется строительство 12-этажного здания с 2800 кв.м. коммерческих площадей в первых трех этажах и 100 квартирами в 9 следующих этажах, при средней площади квартиры 85 кв.м. Планируется также подземная автостоянка на 70 автомобилей.

3) Себестоимость строительства оценивается в 390 долларов за 1 кв.м. полезной площади в наземной части, причем сюда входит стоимость подземной автостоянки. Общие затраты на проект, включая покупку земли, но без учета стоимости кредита, оцениваются в 4.935 млн. долларов.

4) Доход от проекта предполагается получить за счет распродажи жилья, коммерческих площадей и мест на подземной стоянке. Прогнозируемые продажные цены: $550/кв.м в жилье, $650/кв.м коммерческих площадей и $4500/кв.м за парковочное место. Ожидаемый суммарный доход: 6.810 млн. долларов.

5) Застройщик планирует полностью завершить проект за 2.5 года. Два года отводятся на проектирование и строительство. Начало распродажи планируется через год после начала проекта, в момент, когда здание будет возведено примерно наполовину. Конец распродажи предполагается через полгода после завершения строительства, так что в целом распродажа планируется в течение полутора лет.

6) Схема финансирования проекта включает три источника: собственные средства фирмы (30%), кредит банка (30%) и платежи покупателей недвижимости (40%). Платежи покупателей планируются в нескольких формах: как долевое участие, оплачиваемое долями по ходу строительства, как предоплата целиком до завершения строительства и как покупка готового продукта. Последовательность использования источников финансирования: свои средства в течение первого года; банковский кредит в течении следующих полугода, и поступления от покупателей в течении последнего года. Полностью рассчитаться по кредиту застройщик планирует через 3 месяца после окончания строительства, так что общая продолжительность кредита - 15 месяцев.

Выдержки из заключения Отдела инвестиций Банка на материалы, представленные застройщиком при подаче заявления на кредит

1. Схема финансовых потоков в течение проекта, представленная Заявителем, дает приемлемые для Банка характеристики окупаемости проекта, при условии предоставления строительного кредита под 20% годовых[2].

2. Однако, некоторые лежащие в основе этой схемы предположения не выглядят достаточно обоснованными.

   Так, представленное ТЭО проекта не содержит никакого анализа емкости рынка. Поэтому намерение Заявителя распродать проект за 15 месяцев не выглядит достаточно убедительно и нуждается в проверке.

   Не приведено достаточного обоснования планируемых продажных цен.

3. Учитывая заинтересованность Банка в данном Заявителе как в давнем и крупном клиенте, а также важность всего проекта застройки данной территории для развития ситуации на рынке недвижимости в городе, Отдел инвестиций провел независимый анализ названных выше вопросов.

Результаты анализа рынка, проведенного Банком

Анализ территории рынка

Территория застройки расположена в престижной, нагорной, половине города, на расстоянии 6 километров от исторического центра (при среднем диаметре города 22 километра). Соседний с этой территорией микрорайон ранжируется, с точки зрения местоположения, как второй по качеству после престижной части центра города[3].

Можно ожидать, что квартиры в оцениваемом доме могут заинтересовать часть тех потенциальных покупателей, которые по тем или иным причинам ищут жилье в нагорной части, но не могут купить квартиру в центре (по финансовым соображениям или из-за недостаточного предложения). Как известно, топография города и проблемы с мостами неизбежно затрудняют сообщение через реку, поэтому до сих пор в городе наблюдалась тенденция иметь жилье и работу на одной и той же стороне. Соображения престижа могут привлечь в нагорную часть некоторое количество тех, кто по всем остальным мотивам

---

[2] *Имеется в виду валютный кредит. Поскольку данный пример рассматривается для иллюстрации анализа рынка недвижимости, то в нем совершенно не затрагиваются вопросы финансового анализа, в частности показатели для оценки инвестиционных проектов.*

[3] *Имеется в виду ранжирование в глазах покупателей жилья. Заключение сделано на основе опроса четырех брокеров по недвижимости и нескольких жителей города. В качестве контроля использовалась рекламы брокерских фирм, предлагающих квартиры на вторичном рынке жилья: средние цены запроса за 1 кв.м. общей площади в квартирах в данном микрорайоне действительно уступают только ценам в центре.*

(включая место работы) склонен был бы покупать жилье в заречной части, но оценить этот переток количественно невозможно. В настоящее время около 70% рабочих мест находится в заречье,[4] но дальнейшая динамика этого района неясна: с одной стороны, часть производств закрывается и их работники не входят в число потенциальных покупателей; с другой стороны, начался процесс приватизации земли приватизированных предприятий и приток инвестиций на часть этих территорий, так что при благоприятном развитии событий там могут появиться покупатели жилья, работающие на этих территориях. Наиболее активный рост числа рабочих мест происходит в центральной исторической части города и вокруг него за счет интенсивного стихийного формирования там нового делового района. Исходя из этого, мы считаем, что от 40 до 70% суммарного общегородского платежеспособного спроса на жилье может быть в ближайшие два - три года привлечено в нагорную часть в целом, начиная от центра и кончая пригородом. Ниже мы оценим, какая доля этого спроса может прийтись на данный проект.

Спрос на торговую недвижимость будет определяться локальными факторами, и потенциально он достаточно высок, т.к. имеется явный недостаток торговых площадей для всех видов торговли на окружающих территориях, в том числе в соседнем микрорайоне. Некоторое дополнительное увеличение этого спроса возможно за счет расположение территории застройки и данного участка вдоль одного из главных шоссе, выходящих из города. Дать количественную оценку спроса на торговые площади не удается из-за отсутствия в нашем городе районов, аналогичных рассматриваемому и которые могли бы быть прототипом для оценки удовлетворенного спроса. Проблемы возможной конкуренции со строительством на соседних участках рассмотрены ниже.

Спрос на офисные помещения в данном районе неясен. С одной стороны, спрос на современные офисные помещения в центре крайне высок и не удовлетворен. С другой стороны, престижность местоположения является в настоящее время одним из ведущих факторов формирования территориального распределения спроса. Отсутствие до сих пор предложения современных офисов за пределами центра не позволяет сделать прогноз, насколько активным может быть спрос в таких не центральных районах. Вопросы конкуренции с окружающими участками рассматриваются ниже.

Анализ спроса

Спрос на жилье

Нам не удалось собрать достаточных данных для оценки спроса на основе распределения населения по доходам, составу семьи, возрасту и т.д.[5] Поэтому

---

[4] *Базовая информация о территориальном распределении населения и рабочих мест по административным районам города может быть получена в городской администрации (обычно в Горстатуправлении или в Отделах экономического развития), но, как правило, она является несколько устаревшей.*

[5] *Отдел инвестиций Банка начал работать над рассчетами, которые позволили бы использовать имеющиеся у Банка данные о счетах частных вкладчиков и предприятий, а также о позиции и величине нашего банка среди других банков, чтобы смоделировать*

мы исходили из эмпирических данных о количестве жилья, проданного на рынке в прошлом ("базовом") году, считая, что для того года это количество совпадало с размером платежеспособного спроса. Далее, мы сделали консервативный прогноз, что суммарный объем платежеспособного спроса через год с небольшим после этого базового года, в момент, когда Заявитель собирается начать распродажу жилья, будет не выше, чем в базовом году. Мы не видим оснований для роста спроса: общего роста городской экономики не наблюдается[6] (более того, прошла волна разорений розничных торговцев), а первая волна спроса на жилье по рыночным ценам уже удовлетворена; сильного притока платежеспособного населения из других регионов тоже не заметно.

Относительно продаж жилья по рыночным ценам в базовом году собрана следующая информация. Из 4300 квартир, сданных в эксплуатацию, около 83% (или 3570 штук) построено за счет негосударственного финансирования, и около 63% от этих негосударственных квартир (или около 2250 штук) проданы по рыночным ценам.[7] На вторичном рынке жилья продано около 2500 единиц.[8]

Таким образом, мы предполагаем, что суммарный по городу годовой платежеспособный спрос на жилье к моменту начала распродажи проекта Заявителем составит не более 4700 - 6000 единиц. Верхняя граница этого интервала получается, если предположить, что в платежеспособный спрос входят все построенные на частные инвестиции квартиры, а не 63%, как в базовом году.

С учетом сказанного в предыдущем разделе о возможном распределении спроса между заречной и нагорной частями, получаем, что в нагорной части годовой спрос может составить от 1900 до 4200 единиц.

Разложить этот спрос на составляющие по типам жилья, местоположению внутри этой части города и уровню цен удается лишь частично и предположительно. Наиболее определенно можно сказать, что до настоящего времени наибольшим платежеспособным спросом пользуется высококачественное жилье в центре: это или многоквартирные кирпичные дома улучшенной планировки и с гаражами практически для каждой квартиры,

распределение населения по доходам. Если это удастся завершить, а также совместить с информацией о покупке квартир нашими собственными сотрудниками, а также клиентами, обращавшимися за жилищными ипотечными кредитами, то мы можем получить инструмент оценки платежеспособного спроса на жилье. В настоящее время модель не завершена.

[6] Авторы упоминавшейся выше модели пытаются включить в нее данные по динамике числа рабочих мест и занятости в различных отраслях и секторах городской экономики, с особым вниманием к процессам в частном секторе. Пока что не удается наладить получение необходимой информации от различных департаментов Администрации города.

[7] Количество введенных квартир выясняется в Горстатуправлении или в Департаменте строительства. Достоверной актуальной информацией об источниках финансирования жилищного строительства городские власти, по-видимому, не владеют, поэтому Отдел инвестиций был вынужден провести выборочное обследование проектов жилищного сторительства , по которому и оценивались доля частного финансирования и объем продаж по рыночным ценам.

[8] Число сделок на вторичном рынке выясняется в организации, уполномоченной заниматься регистрацией правоустанавливающих документов на жилье. В последнее время эти данные стали по-месячно публиковаться в специализированной прессе по недвижимости.

или сблокированные односемейные дома, тоже с гаражами. Количество такого жилья, предложенного на рынке, было до сих пор невелико, и невозможно сказать, в какой мере спрос удовлетворен и с какой скоростью он будет воспроизводиться. Далее, мы полагаем, что престижная часть центра города и территория в радиусе 1.5 километра вокруг участка составляют территорию прямой конкуренции с оцениваемым проектом. Учитывая, очень огрубленно, распределение основных жилых массивов и центров приложения труда в нагорной части, а также схему общественного транспорта, мы полагаем, что до 70% покупателей, ориентированных на нагорную часть, будут готовы рассмотреть предложения на этих территориях прямой конкуренции с оцениваемым участком. (Оставшиеся 30% предполагаются заинтересованными в жилье, расположенном в других частях нагорной части.) Таким образом, объем годового платежеспособного спроса на территориях, непосредственно конкурирующих с данным участком, оценивается в 1300 - 2900 единиц жилья. Следуя принятой логике оценки спроса на основе анализа реально совершенных продаж, мы приведем соображения о конкурентоспособных ценах на данном участке в разделе о емкости рынка, после изложения фактов относительно имеющегося предложения.

Спрос на торговые и офисные помещения

Как уже сказано выше при анализе территории рынка, недостаточная развитость рынка коммерческой недвижимости не позволяет количественно оценить объем спроса.

Цены также нельзя считать установившимися, так как новых коммерческих помещений на открытом рынке еще не было. Цены запроса на офисные помещения в существующих зданиях в среднем близки к ценам на жилье. Цены на существующие торговые помещения даже ниже цен на жилье. Последний факт объясняется, видимо, двумя обстоятельствами: торговые помещения часто продаются из-за разорения собственника, то есть срочно и поэтому дешевле, чем могли бы при нормальной продаже; многие торговые и сервисные помещения обременены долгосрочными ограничениями на профиль использования, наложенными в ходе малой приватизации. Можно ожидать, что новые торговые помещения, будучи свободными от этих ограничений, могут быть реализованы по более высоким ценам, чем нынешние, в случае, если предложение не превысит спроса.

Анализ предложения

Предложение на рынке жилья

Мы попытались провести тотальное обследование проектов нового жилищного строительства, могущих по местоположению или типу составить непосредственную конкуренцию рассматриваемому проекту. Получены следующие оценки.

1) В радиусе около 1.5 километров вокруг участка идет достаточно активное строительство жилья разного типа. Вне соседних участков, проданных застройщикам на аукционах, обнаружено:

   - порядка 1000 квартир, готовых или находящихся в процессе строительства; из них около 350 полностью завершены, но не заселены;
   - около 50 односемейных домов, отдельностоящих или сблокированных, строятся в непосредственной близости к данной территории.

   На соседних участках, раскупленных на аукционах, планируется строительство 650 квартир, но работы активно ведутся только на части участков; в соответствии с градостроительными паспортами этих участков, на них можно ожидать выхода 450 квартир, причем они должны появиться на рынке несколько раньше, чем оцениваемый проект. Остальные 200 квартир могут появиться на рынке вскоре после начала распродажи оцениваемого проекта. Следует также учесть, что возможна дальнейшая продажа оставшихся участков, запланированных под 250 единиц жилья, и это жилье также может выйти на рынок до завершения распродажи данного проекта.

2) В наиболее престижной части центра города идет строительство по крайней мере 160 квартир и сблокированных односемейных домов, а также известен квартал, предназначенный для полной реконструкции со строительством высококачественного жилья (по нашим оценкам, 300 - 600 единиц).

3) Ближе к окраине города имеются несколько территорий, где в последние годы выделялись участки под индивидуальное жилищное строительство. Общее число таких участков в нагорной части, только на территории города, - порядка 1400.[9] Освоение около 20% участков не начато вообще, остальные - в разной стадии завершенности, строительство многих заморожено. Главная проблема большей части этих территорий - отсутствие подключения к инженерной инфраструктуре. Если эта проблема будет разрешена (например, за счет использования локальных систем очистки и индивидуального отопления), то участки на этих территориях могут выйти на вторичный рынок, под строительство современных односемейных домов, создавая прямую конкуренцию многоквартирным проектам.

Таким образом, суммарное предложение нового жилья только в районах непосредственной конкуренции с данным проектом (в окрестности участка и в наиболее престижной части центра) составляет около 1760 единиц завершенного и строящегося жилья и около 900 единиц планируемого к строительству. Кроме того существует большой потенциал у вторичного рынка земельных участков под односемейные дома, если будет разрешена проблема инженерной инфраструктуры (скорее всего, за счет освоения современных

[9] *Информация об участках под индивидуальное жилищное строительство имеется в городских и областных Комитетах по земельным ресурсам.*

западных технологий создания локальных канализационных систем и индивидуальных отопительных).

Есть основания ожидать значительного роста объема предложения на вторичном рынке в связи с ростом доли текущих жилищных расходов (эксплуатационных расходов, коммунальных платежей, налогов на недвижимость) в семейных бюджетах. По нашей оценке[10] объем единовременного предложения может доходить до 45 тысяч квартир.

Относительно цен предложения известно следующее.[11]

1) Качественное новое жилье в престижных кварталах центра продается по 500 - 800 долларов за 1 кв.м. общей площади, и цены на него не растут в течение восьми месяцев.
2) Цены на новое жилье и на вторичном рынке в среднем совпадают - при сопоставимом качестве жилья.
3) Цены вторичного рынка на рядовое жилье в среднем упали за год на 10%.
4) Средняя цена запроса на жилье на вторичном рынке в окрестности участка составляют в настоящее время 450 долларов за 1 кв.м.
5) Цены запроса и цены сделок различаются, по разным оценкам, на 15 - 25%, так что средняя цена по реальным сделкам на вторичном рынке в окрестности участка составляет 340 - 380 долларов за 1 кв.м.
6) В недавно завершенном новом жилом доме, находящемся на один километр дальше от центра, чем оцениваемый участок, и считающемся высококачественным, оставшиеся три квартиры предлагаются по 500 долларов за 1 кв.м. и не проданы в течении 3 месяцев (остальные 84 квартир оплачены в виде долевого участия в течение предыдущих 14 месяцев).

Систематических сведений о скорости распродажи предлагаемого на рынке жилья в нашей базе данных еще не накоплено, так как только недавно мы начали мониторинг этого процесса. В дополнение к приведенному выше примеру о непроданных в течение трех месяцев трех качественных квартирах следует добавить следующие факты.

1) За три месяца до подготовки данного заключения наш Банк продал за месяц 20 новых квартир в микрорайоне, расположенном в нагорной части, но вдвое дальше от центра, чем данный участок, по 320 долларов за 1 кв.м. Однако в настоящее время, имея в залоге в этом же микрорайоне 40 квартир, мы не можем в течение месяца реализовать ни одной из них по 300 долларов за 1 кв.м.

---

[10] *Эта достаточно грубая оценка сделана по аналогии с оценкой для трех российских городов, предложенной в статье М.Березина и А.Мальгина «Потенциал вторичного жилищного рынка в российских городах»- Вопросы экономики, 1994, № 10, с. 68-78.*

[11] *Отдел инвестиций ведет базу данных по состоянию жилищного рынка. Источники информации: цены на новое жилье собираются переодическим опросом (обычно телефонным) управляющих проектов строительства; цены запроса на вторичном рынке собираются и помесячно усредняются из публикуемых реклам и из экспозиций нескольких ведущих брокерских фирм; разница между ценами запроса и ценами реальных продаж оценивается в результате опроса 2 -3 заслуживающих доверия брокеров.*

2) В целом по городу объем предложения на вторичном рынке жилья уже сейчас многократно превышает объем реальных продаж; по оценкам брокеров, на каждые 150 предлагаемых квартир продается около 10.

Предложение коммерческой недвижимости

В полуторакилометровой окрестности участка (не включая территорию непосредственно вокруг, распроданную с аукциона) не обнаружено строительства коммерческой недвижимости. Не исключено, что часть помещений в строящихся жилых домах будет использована под торговую функцию, но оценить объем такого использования сейчас невозможно.

На распроданных соседних участках предполагается строительство порядка 25000 кв.м коммерческой недвижимости и еще более 2000 кв.м может появиться на участках еще не распроданных.

В наиболее престижной части центра города идет строительство по крайней мере 16000 кв.м для конторского использования. Около 4000 кв.м новых помещений на этой же территории может быть использовано под торговое использование.

Анализ емкости рынка

Прогноз темпов реализации (абсорбции) жилья.

Сопоставляя оценки спроса и предложения, сделанные в предыдущих разделах, мы склонны представить следующие соображения.

1) Предложение завершенного и строящегося нового жилья на территории, которую есть основания считать напрямую конкурирующей с данным участком, оценивается в 1800 единиц и лежит в интервале оцениваемого полного годового спроса на жилье на этой территории (1300 - 2900). Еще здесь же запланировано строительство нового жилья в объеме до половины годового спроса (порядка 900 единиц).

2) Предложение на вторичном рынке многократно превышает объем спроса (в среднем, около 10 сделок на 150 предложений), создавая мощную конкуренцию новому жилью сопоставимого качества и устанавливая потолок цен. Прогнозируется дальнейший рост объема предложения на вторичном рынке. Можно ожидать выхода на него некоторого количества недавно построенного и проданного первичным покупателям жилья нового типа (повышенного качества и с гаражами).

3) В результате, суммарный объем предложения в период перед и при выходе данного объекта на рынок жилья ожидается многократно перекрывающим объем суммарного платежеспособного спроса.

4) Для оцениваемого участка ситуация усугубляется тем, что следует ожидать острейшей конкуренции в непосредственной близости к нему - со стороны тех проектов, строительство которых начато раньше (около 450 единиц жилья) и которые могут раньше появиться на рынке.

5) Какой-либо массовой статистики о том, сколько может стоить высококачественное жилье в данном районе, достаточно далеко от престижной части центра города, еще нет. Имеющиеся единичные данные (о проблеме с продажей трех квартир невдалеке от участка при цене $500 за 1 кв.м), а также тот факт, что планируемые цены $550 за 1 кв.м лежат в интервале цен на качественное жилье в центре ($500 - 800 за 1 кв.м), подводит к предположению, что распродажа по планируемой цене окажется нереальной.

Прогноз темпов реализации площадей под коммерческое использование

Никакой количественный прогноз в данный момент невозможен из-за невозможности оценить объем спроса.

Исходя же из общих соображений, кажется сомнительным, что планируемые в ближайшем окружении и на данном участке 28000 кв.м. могут найти *быстрый спрос*. Основных доводов два.

1) Спрос на офисы сильно ориентирован на центр города и данная тенденция не кажется исчерпанной ни с точки зрения психологии пользователей, создающих платежеспособный спрос, ни с точки зрения потенциала застройки и реконструкции центра. Поэтому реализация значительного количества офисных площадей на данном участке и в его окружении в ближайшем будущем кажется проблематичной, хотя такой сценарий нельзя считать полностью исключенным.

2) Если ориентироваться на торговое использование, то опять возникает проблема объема предложения: спрос на торговые помещения, безусловно имеющийся на оцениваемой территории, вряд ли нуждается в таких значительных площадях, выбрасываемых на рынок почти единовременно.

Анализируемый проект будет иметь дополнительные проблемы по реализации коммерческих площадей, так как он должен выйти на рынок вслед за 15000 - 20000 кв.м, строительство которых начато раньше.

Еще одно сомнение в реализуемости рассматриваемого проекта связано с намерением застройщика распродать коммерческие площади в том же темпе, что и жилье. Многие потенциальные пользователи таких площадей не в состоянии купить их, но были бы готовы арендовать. Возможность такого сценария означает, что потоки финансов проекта будут выглядеть иначе, и проект окажется окупающимся медленнее, чем в представленном застройщиком ТЭО.

Заключение по емкости рынка

1) Распродажа планируемого жилья в соответствии со сроками и ценами, предполагаемыми застройщиком, представляется маловероятной. Основными факторами риска являются: суммарное превышение предложения по отношению к спросу; наличие прямой конкуренции со стороны проектов застройки на окружающих участках; планируемые цены, являющиеся слишком высокими для жилья в данном районе.

2) Темпы реализации коммерческих площадей в данном проекте не могут быть оценены количественно. Планы застройщика относительно сроков распродажи представляются излишне оптимистичными. Основные факторы риска: отсутствие данных об объеме платежеспособного спроса; ожидание большого объема конкурирующего предложения на окружающих участках; проблематичность нахождения покупателей коммерческой недвижимости, т.к. значительная часть пользователей такой недвижимости склонна арендовать, а не покупать ее.

Заключение и рекомендации для Совета Директоров Банка по данному заявлению на кредит

1. Реализация данного проекта в соответствии со сроками и ценами распродажи, запланированными заявителем на кредит, представляется маловероятной при учете состояния рынка недвижимости.

2. Предоставление строительного кредита под этот проект было бы сопряжено со слишком высоким риском частичной невозвратности или нарушения графика возврата.

3. Отдел инвестиций видит два варианта, при которых участие Банка в проекте могло было бы быть предметом дальнейшего рассмотрения.

Вариант 1.

Идея состоит в том, что Банк мог бы рассмотреть предоставление строительного кредита при резком повышении конкурентоспособности проекта и наличии дополнительных гарантий возвратности кредита.

Учитывая конъюнктуру рынка, мы видим две потенциальных ниши, которые могли бы привести к повышению конкурентоспособности.

А) Предложить на продажу высококачественное жилье по цене не выше $450 -470 за 1 кв.м, выйдя, тем самым, из ценовой конкуренции с проектами в центре города. Коммерческую недвижимость распродавать по ценам не

выше $550 за 1 кв.м. В этом случае суммарный доход от проекта может составить порядка 5.765 млн. долларов. Для удержания доходности проекта в приемлемых рамках[12] суммарные расходы не должны превышать 3.968 млн. долларов или, за вычетом стоимости земли, себестоимость строительства высококачественной недвижимости не должна превышать $310 за 1 кв.м полезной площади в наземной части здания (включая в себя стоимость подземной стоянки).

Б) Ориентироваться на строительство всего здания в качестве рядового жилья, которое по ценам совпадало бы с жильем на вторичном рынке; тогда, будучи новым, это жилье выиграет в конкуренции с рынком использовавшегося жилья. Если исходить из продажных цен $350 за 1 кв.м, то себестоимость не должна превышать $226 за 1 кв.м.

При попытке реализовать этот вариант застройщик должен, разумеется, представить убедительные доказательства возможности строительства по такой себестоимости.

Дополнительные гарантии возвратности кредита должны быть обеспечены залогом в Банк тех или иных материальных ценностей, принадлежащих заявителю, и обладающих достаточной ликвидностью. Этот вопрос потребует дальнейшей проработки, если окажется, что снижение себестоимости строительства в необходимых размерах реально.

Вариант 2.

Местоположение данного участка представляется достаточно ценным в долгосрочном плане. При стабилизации экономики можно ожидать заметного роста цен на землю в этой части города. Это тем более относится к участку, так как к нему подведена инженерная инфраструктура. Сейчас застройщик купил права 49-летней аренды за $55/кв.м.

Представляется целесообразным рассмотреть вопрос о включении арендных прав на данный участок в портфель собственных долгосрочных инвестиций Банка, но отложить застройку участка до улучшения ситуации на рынке недвижимости.

Арендный договор между городской Администрацией и заявителем на кредит предусматривает его право перепродажи прав аренды. Проблема заключается в том, что договор содержит стандартные жесткие требования к срокам застройки (окончание строительства через 2.5 года после подписания договора). Мы предлагаем обратиться, вместе с застройщиком, к городской администрации с идеей переписать договор так, чтобы он содержал право провести застройку в течение 10 лет, а в обмен предложить слегка ускорить

[12] *Следует еще раз подчеркнуть, что данный текст иллюстрирует подходы к анализу рынка недвижимости, а не финансовому анализу инвестиционных проектов, поэтому приемлемое соотношение доходов и расходов взято условно*

выплату цены, за которую застройщик приобрел участок, так как сейчас договор предусматривает выплаты в течение 2.5 лет после подписания. Обоснованием этой идеи для городской администрации должен служить проведенный нами анализ рынка, показывающий, что финансирование строительства в настоящее время слишком рискованно. Распределение прав и будущих доходов между Банком и застройщиком должно быть предметом переговоров с ним.

План переговоров, а также соображения и расчеты, подтверждающие целесообразность включения прав на данный участок в портфель долгосрочных инвестиций банка, могут быть разработаны немедленно, если Совет Директоров Банка одобрит данное Заключение в целом и примет решение проработать предлагаемый вариант.

Пример второй

Общее описание ситуации

В городе с населением около 400 тысяч человек власти решили начать процесс открытой конкурсной продажи земельных участков частным застройщикам под строительство жилья и коммерческой недвижимости. Была выбрана незастроенная территория площадью около 20 гектаров на северной окраине города. Шестнадцать гектаров этой территории, предназначенные непосредственно к распродаже, были разбиты на 21 участок, из которых 15 предлагаются для малоэтажной жилой застройки на 570 единиц жилья, на трех участках разрешено смешанное (жилое и коммерческое) использование, а три участка предлагаются под чисто коммерческое использование (конторы, торговля, обслуживание). Участки под чисто коммерческую недвижимость занимают площадь 4 гектара и на них предложено построить в сумме 41000 кв.м. общей площади помещений.

Городские власти начали рекламную компанию распродажи участков, предлагая застройщикам покупать права долгосрочной (49-летней) аренды, которые в дальнейшем могут быть конвертированы в права собственности на землю товариществ собственников построенных помещений (кондоминиумов). Стартовые цены участков колеблются от 30 до 40 долларов за 1 кв.м, в зависимости от местоположения и функционального назначения. Стартовая цена включает в себя обязательство продавца подвести к границам участка все инженерные сети в течение 12 месяцев с момента подписания договора аренды земли. Застройщик, покупающий права долгосрочной аренды, обязан проводить застройку в сроки, предусмотренные арендным договором. В проекте Типового договора, демонстрируемом продавцом в ходе рекламной компании, фигурируют сроки застройки 2 - 3 года. Претенденту на покупку участка предоставлено право предложить свой график выплаты покупной цены с разнесением платежей во времени.

Краткое описание проекта, предложенного Банку

В Банк обратилась одна из застроечных фирм города с предложением создать совместное предприятие по застройке одного или двух участков под коммерческое использование. Руководство Банка поручило Отделу инвестиций оценить эту идею, исходя из перспектив развития рынка недвижимости.

Заключение Отдела инвестиций Банка

Анализ состояния рынка коммерческой недвижимости в нашем городе привел нас к заключению, что Банку не следует участвовать в предлагаемом проекте, так как этот проект не сможет окупиться в обозримом будущем. Основной причиной ожидаемой неокупаемости мы считаем отсутствие спроса на

большие площади под коммерческое использование в нашем городе, тем более на столь окраинных территориях, как в данном проекте. Ниже излагаются результаты анализа, приведшие нас к этому заключению.

Результаты анализа рынка, проведенного Банком

Анализ территории рынка и возможного спроса

Участки, предлагаемые под застройку, расположены непосредственно у границы города, примыкая к большому жилому микрорайону с одной стороны и к сельскохозяйственным землям с другой. Мимо участков проходит шоссе местного значения, ведущее в один из пригородных поселков. Оба шоссе федерального значения, проходящее через наш город, пересекают противоположную часть города. Непосредственно к участкам общественного транспорта нет. Ближайшая остановка - конечная остановка троллейбуса - находится в соседнем микрорайоне на расстоянии порядка 1200 м. Крупных центров приложения труда в окрестности участков нет.

Такое нецентральное и изолированное местоположение участков делает их неподходящими для развития общегородского торгово-сервисного центра или центра, ориентированного на сквозь-городской транзит. В этом состоит фундаментальный недостаток проекта, так как проектируемые к застройке площади, 41000 кв.м., задают крупнейший для нашего города комплекс, а местоположение плохо отвечает даже требованиям, предъявляемым к локальным торгово-обслуживающим центрам. Локальный спрос на торгово-сервисную функцию, создаваемый жилым микрорайоном и возможной новой жилой застройкой на продаваемых участках, требует многократно меньших площадей, чем предусматриваемые данным проектом.

Для офисного использования предлагаемое местоположение также является неподходящим и вряд ли здесь можно ожидать заметного спроса на конторские помещения. Это заключение вытекает из того факта, что "новый бизнес", являющийся в нашем городе единственным потребителем новых офисных помещений, крайне чувствителен к характеристикам недвижимости, свидетельствующим о статусе. Центральное местоположение расценивается как один из ведущих признаков статуса, поэтому трудно ожидать, что кто-то захочет иметь офис в столь отдаленном и не престижном районе.

Анализ предложения

Ожидаемые проблемы со спросом, порожденные неудачным местоположением участков, усугубляются тем, что предложение коммерческих площадей некоторых типов превышает платежеспособный спрос даже в центре города.

Так, в здании центрального универмага фактически пустует один из трех этажей, а в здании бывшего "Детского мира" недоиспользуется второй этаж,

при том что оба здания расположены в центре города, на основных транспортных улицах. Несколько торговых помещение в центре города простояли в экспозиции самой крупной в городе брокерской фирмы несколько месяцев.

Офисная недвижимость предлагается на рынке в двух основных формах. Большая часть - это помещения в зданиях проектных и исследовательских институтов, других общественных зданий. Несколько зданий прошли существенную реконструкцию, перед тем как оказаться на рынке, хотя основная масса этих помещение по-прежнему соответствует уровню качества, типичного для рядовых советских учреждений. Предложение аренды помещений такого класса практически всегда есть в экспозициях брокерских фирм. Этот тип недвижимости не является дефицитным, особенно за пределами центра города.

Меньшая часть офисной недвижимости представлена новыми зданиями, построенными или строящимися по более современным проектам и предполагающим лучший уровень эксплуатации. Закончено и используется два таких здания общей площадью порядка 5500 кв.м, и в процессе строительства находится еще два здания общей площадью около 6000 кв.м. Все эти здания находятся в центре. Два введенных в эксплуатацию заполнены практически целиком. Важно подчеркнуть, что все четыре здания строились или строятся инвесторами для собственного использования, и только около трети площадей сдается в аренду. Успех двух завершенных проектов свидетельствует, что спрос на качественную офисную недвижимость в центре еще не удовлетворен.

Анализ емкости городского рынка коммерческой недвижимости

Представленного выше краткого анализа структуры спроса и предложения на городском рынке коммерческой недвижимости, а также в окрестности обсуждаемых участков достаточно, чтобы сделать следующие заключения.

1) В настоящее время в городе нет неудовлетворенного спроса на торгово-сервисную недвижимость общегородского значения, что связано, видимо, с падением общей покупательской способности населения.

2) Локальный спрос на торгово-сервисное обслуживание, создаваемый на рассматриваемых участках окрестными жителями, требует для своего удовлетворения площадей порядка 1/10 от планируемых.

3) Спрос на новые конторские помещения сконцентрирован в центре города и, по-видимому, даже в центре не достигает объемов, планируемых на продаваемых участках.

4) В результате, даже не проводя экономического анализа проекта, мы должны сделать вывод о его неперспективности из-за почти нулевой емкости рынка коммерческой недвижимости на данной территории.

Рекомендации для Совета Директоров Банка

По результатам представленного выше анализа Отдел инвестиций рекомендует отказаться от рассмотрения какого-либо участия Банка в данном проекте.

Приложения

Приложение 1

Список основных вопросов, которые должны быть затронуты в современных технико-экономических обоснованиях строительных проектов[13]

Юридические аспекты

1. Права застройщика на земельный участок во время строительства и по его окончании.
2. Возможность передачи этих прав до окончания строительства.
3. Возможность залога этих прав для получения кредита.
4. Права инвестора на построенное здание и на земельный участок по окончании строительства. В частности, права на участок покупателей жилья.
5. Градостроительные требования и ограничения на тип использования участка и на характеристики застройки.

Физические и экологические характеристики

6. Признаки, согласно которым участок считается пригодным для предполагаемого использования.
7. Соответствие топографических особенностей участка предполагаемому использованию, и как топография участка соотносится с вопросами парковки.
8. Особенности участка, ведущие к усложнению и удорожанию строительства (особенности грунтов, например).
9. Возможности и условия подключения к инженерным коммуникациям.
10. Доступность участка для общественного и личного транспорта.
11. Наличие на участке или в его окрестности экологических загрязнений, могущих потребовать дополнительных расходов или способных снизить рыночную стоимость создаваемой недвижимости.
12. Ожидаемое воздействие данного проекта на окружающую экологическую и социальную среду.

[13] *Вопросы сформулированы с учетом современной российской реальности, но общее содержание списка соответствует нынешней американской практике*

Архитектурно-планировочные характеристики

13. Обоснование соответствия архитектурного и инженерного решения здания той функции, под которую оно планируется, и местоположению.
14. Обоснование числа парковочных мест и типа парковки.

Финансово-экономические характеристики

15. Анализ рынка данного типа недвижимости.
16. Анализ спроса и предложения.
17. Предполагаемые затраты на реализацию проекта.
18. Ожидаемые доходы от проекта.
19. Оценка доходности проекта.

Приложение 2

Одна из американских классификаций жилой, торговой, конторской и гостиничной недвижимости

Тип переменной	Название переменной	Типичные градации измерений
Жильё		
Характеристики заселения	Статус владения	Заселенное собственником, не кондоминиум Заселенное собственником, кондоминиум Заселенное собственником, кооператив Арендуемое жилье, 1-4 квартиры Арендуемое жилье, более 4-х квартир Арендуемое муниципальное жилье
Физические характеристики	Тип жилья	Отдельно стоящий односемейный Сблокированный односемейный (таунхауз) 2-4-квартирный дом Многосемейный малоэтажный дом или "садовые квартиры" (без лифта) Многосемейный многоэтажный дом (с лифтом) Передвижной дом Общежития
	Уровень качества и удобств участка и дома	Очень высокий Высокий Умеренно высокий Умеренно низкий Низкий Нулевой
	Качество дома	Новый, ранее не заселявшийся Сравнительно новый, современной конструкции, ранее заселявшийся Старый, несовременного дизайна (обычно заслуживает реконструкции) Старый, ветшающий Реконструированный

Экономические характеристики	Уровень цены	Низкая - базовые убежища Умеренная цена - мало удобств Средняя цена Высокая средняя Выше среднего Высокая (имеются все удобства) Очень высокая (удобства экстра-класса)
	Размер жилья	Очень большое Большое Умеренно большое Сравнительно небольшое Небольшое Очень маленькое
	Размер участка	Очень большой Большой Умеренно большой Сравнительно небольшой Небольшой Очень маленький
Внешняя среда	Статус ближайшего соседства	Новое, расширяющееся или строящееся Новое, стабильное Современное, прочное Современное, приходящее в упадок Современное, реконструируемое Старое, стабильное Старое, приходящее в упадок Старое, реконструируемое Старое, обветшавшее
	Статус местоположения	В центре Ближе к пригороду Пригороды Загород В сельской местности
	Административный статус, в рамках которого обеспечивается инфраструктура	Присоединенное поселение Городской округ Негородской округ Муниципальный район Другое

Розничная торговля/услуги		
Характеристики деятельности	Тип продуктов	Повседневные мелочи и услуги Торговые центры с большим ассортиментом товаров и услуг Мебель и оборудование Развлечения и удовольствия Автомобили
	Масштаб комплекса	Региональный Локальный Микрорайонный Придорожный Отдельностоящий
	Уровень удобств комплекса	Исключительный Высокий Стандартный Умеренный Низкий
Характеристики местоположения	Тип местоположения	Центральный деловой район Внутригородская торговая территория Пригородная торговая территория Коммерческая территория вне города
	Тип района	Отдельностоящее в коммерческом районе Отдельностоящее в некоммерческом районе Торговый центр в городе Торговый центр на периферии У автомагистралей
Конторская недвижимость:		
Физические характеристики	Основные типы дизайна	Институциональные офисы (для крупнейших корпораций) Общие офисы - класс А - класс В - класс С Общие офисы - специализированные (например, медицинские) Вспомогательные офисы - при складских и промышленных зданиях Смешанные офисы - в зданиях для торговли или съездов

	Характеристики заселения	Занято собственником/ один обитатель Корпоративный тип Аренда (более одного арендатора или функции) Специализированные арендаторы (медицина, напр.)
Характеристики местоположения	Тип среды	Центр города - офисный район или комплекс Центр города - отдельно стоящее здание Пригород - офисный район или комплекс Пригород - отдельностоящее здание Спутник главных центров активности (аэропортов, напр.) Загород
Гостиницы / мотели:		
Физические характеристики	Тип заведения	Отдых / съезды Коммерческие (с конференцзалами) При скоростных дорогах / для ночевки Спутники для специальных целей
	Размер заведения	Очень большие (более 200 номеров) Большие (100 - 200 номеров) Средние (50 - 100 номеров) Маленькие (20 - 50) Очень маленькие (меньше 20)
	Уровень удобств	Элитный Роскошный Стандартный Экономический
	Высота	Многоэтажное Среднеэтажное Малоэтажное Одноэтажное
Характеристики управления	Тип гостиничной сети	Международная/национальная сеть Региональная сеть Локальная сеть Независимая ассоциированная Независимая неассоциированная

Источник: Neil G. Carn, Joseph S. Rabianski. Nonsite-Specific Market Analysis. - In: Real Estate Analyses (Ed. by M. Seldin and J.H. Boykin). American Society of Real Estate Counselors, Chocago; Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois; 1990.

Приложение 4

ПОДГОТОВКА И СОДЕРЖАНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ

ПОДГОТОВКА И СОДЕРЖАНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ

Сотрудник, занимающийся кредитами, или андеррайтер при принятии заявки на кредитование недвижимости выполняет ряд операций. Во-первых, такой сотрудник устанавливает изначальный контакт с заемщиком для того, чтобы определить, будет ли банк заинтересован в предоставлении такого кредита. Во-вторых, если предоставление данного кредита не нарушает банковской политики, то служащий беседует с заемщиком и прочими сторонами, которых касается данная кредитная сделка. Главная цель такого интервью - определить, насколько банку выгодно заниматься оформлением такого кредита. В-третьих, андеррайтер подбирает документы, необходимые для оформления кредита. И наконец, андеррайтер дает необходимые советы заемщику о том, какова банковская политика и процедуры, относящиеся к установлению процентной ставки, определению времени оформления кредита и порядка оплаты расходов по оформлению и т.д.

Политика в области кредитования недвижимости

Каждый банк, участвующий или решивший участвовать в кредитования недвижимости, должен иметь хорошо разработанное официальное руководство по политике в области такого кредитования. Основные принципы политики кредитования недвижимости, описанные в этом официальном руководстве, а также соответствующим образом утвержденные изменения в ней, следует неукоснительно соблюдать уже на стадии предварительного анализа полученных заявок на кредит. В руководстве по политике кредитования должны быть отражены виды кредитов, приемлемых для банка, и их классификация, требования по стыковке во времени дебеторской и кредиторской задолженностей, учтены все новейшие изменения в нормативно-правовой базе данного вида банковской деятельности. При подготовке руководства следует, однако, отталкиваться не только от реалий законодательной и нормативной среды, но также от существующих потребностей потенциальных клиентов банка - то есть, возможных непосредственных заемщиков по кредитам и тех, за чей счет в конечном итоге эти кредиты будут погашаться.

Работа с конкретными типами кредитов должна быть продолжена только в том случае, если это соответствует кредитной политике банка и обещает принести определенную долю прибыли.

Previous Page Blank

КРЕДИТНОЕ ИНТЕРВЬЮ С ЗАЯВИТЕЛЕМ

Первоначальная беседа с заявителем должна помочь банку определить:

- Общий характер проекта
- Предполагаемый размер кредита
- Местонахождение объекта
- Источник, за счет которого будет погашаться кредит
- Кто является заемщиком

Для чего нужна личная встреча

На самом первом этапе предварительного изучения и анализа заявления на кредит личная встреча сотрудника банка с потенциальным заемщиком - подателем заявления может стать крайне полезной и необходимой. Такая встреча:

- помогает установить и поддерживать личные отношения со всеми основными сторонами, вовлеченными в кредит;
- позволяет сотруднику, занимающемуся кредитом, правильно судить о заемщике и об объекте;
- может считаться состоявшейся, когда банковский сотрудник получает нужные сведения о:

  - проекте
  - потенциале заемщика
  - уверенности заемщика в конечном успехе всего проекта и
  - заинтересованности заемщика в реализации проекта

Информация о проекте

Во время личной беседы банкира с заявителем на кредит необходимо прояснить по возможности больше вопросов, касающихся проекта и связанных с ним планов заемщика. Лишь самые основные из них перечислены ниже:

- Описание проекта

- Каковы стоимость приобретения и/или строительства?

- Насколько реально завершение проекта при существующей экономической ситуации?

- В случае предполагаемой сдачи объектов недвижимости в аренду, велика ли вероятность того, что это удастся сделать при условии сохранения прогнозируемой ставки арендной платы?

- В случае предполагаемой сдачи объектов недвижимости в аренду, велика ли вероятность того, что это удастся сделать в данном районе?

- Достаточна ли емкость рынка для того, чтобы предлагаемые новые площади были реализованы в течение нормального периода времени?

- В случае предполагаемой продажи объектов недвижимости, велика ли вероятность того, что это удастся сделать в данном районе по прогнозируемой цене?

- Является ли достаточным количество тех потенциальных покупателей, у которых имеются собственные средства для покупки недвижимости, или которые отвечают квалификационным требованиям для получения ипотечного кредита?

Информация о Заемщике

Максимально полная информированность о каждом потенциальном заемщике является абсолютно необходимой для банка. Собирать данные о нем следует начать уже во время предварительного интервью:

- Каков опыт профессиональной деятельности того, кто подает заявку, его кредитная история и послужной список?

- Чьи рекомендации он может предъявить?

- Кредитный инспектор должен разобраться и в вопросах более личностного характера, например, имели ли место случаи, когда заемщик не мог выполнить своих обязательств, имел ли он в прошлом финансовые трудности и как он их преодолевал, были ли случаи, вынужденного свертывания бизнеса или разрыва отношений с основными партнерами по бизнесу. Аналогичные вопросы должны быть заданы и относительно текущего периода.

- Позже служащий, занимающийся кредитом, должен подтвердить полученные рекомендации и характеристики и с помощью тех, кто их представил, постараться проверить ту информацию, которая получена непосредственно от заемщика.

- Не обратился ли податель заявления за кредитом в какой-нибудь другой банк?

- Согласен ли застройщик в подтверждение своих намерений своевременного и надлежащего завершения проекта открыть в банке депозит?

Результаты проведения интервью с заемщиком

В результате проведения личной встречи заемщик и кредитор получают возможность сделать некоторые выводы относительно будущего партнерства. Интервью можно считать состоявшимся после того, как стороны выяснят главные интересующие их вопросы и доведут до сведения друг друга необходимую информацию. До и после окончания интервью следует предпринять следующие шаги.

- Заемщик, заканчивая интервью, должен:
  - определить, насколько велика заинтересованность Банка в проекте
  - сравнить предлагаемые Банком условия по кредиту со сложившейся конъюнктурой на кредитном рынке
- Банк информирует Заемщика о:
  - том, что вопрос о кредитовании будет рассмотрен
  - том, что рекомендации по кредиту и его утверждение зависят от решения кредитного комитета
  - возможных величинах процентной ставки по кредиту
  - требованиях кредитной политики банка в вопросах:
    - обработки заявки на кредит
    - соблюдения необходимых процедур и временного интервала для одобрения кредита
    - управления кредитом в случае его одобрения
    - возмещения банку всех его расходов и погашения кредита
- Завешается интервью следующим:
  - запрашивается дополнительная необходимая информация
  - решается вопрос об открытии заемщиком в банке депозита для подтверждения намерений
  - оформляется итоговый документ, основанный на достигнутых предварительных договоренностях
- Банк должен аккуратно и своевременно обмениваться с заемщиком информацией:
  - для того, чтобы сохранить своего потенциального клиента
  - для запроса и получения отчетов о деятельности и платежеспособности
  - чтобы соответствующим образом протоколировать получаемые рекомендации и отзывы о компании заемщика
  - для подготовки рекомендаций по кредиту.

Сбор и оформление документации по заявлению на кредит

Для последующего анализа и принятия квалифицированного решения по вопросу удовлетворения рассматриваемого заявления на кредит сотрудниками банка должна быть запрошена и получена от заявителя в письменном виде подробная информация относительно всех различных аспектов реализации проекта. Ниже по группам перечислены основные вопросы, которые должны быть выяснены.

Информация о заемщике

Заемщик / Застройщик

- Перечень тех проектов, застройкой которых заемщик занимался за последние 5-10 лет; в нем должно быть указано название объекта, тип, размер, организация-застройщик, описана та роль, которую играл в этом заемщик, указано, кто являлся кредитором, дано имя служащего, занимавшегося кредитом
- Финансовые отчеты заявителя, поручителей и инвесторов
- Организационная структура компании-застройщика
- Статус тех проектов, работы по которым еще идут
- Соглашения с основными субподрядчиками и прочие финансовые обязательства

Независимый генеральный подрядчик

- Копия договора, заключенного подрядчиком и заемщиком
- Перечисление объектов, на которых в прошлом работал подрядчик
- Список тех объектов, строительство которых продолжается
- Финансовые отчеты о состоянии на данный момент и информирование о финансовых обязательствах
- Обязательство о завершении строительства, если таковое необходима и возможно
- График строительно-монтажных работ
- Страхование строительных рисков, если возможно

- Необходимые лицензии и разрешения государственных органов

Проектная документация

Общие данные

- Какова общая площадь здания?
- Количество этажей, наличие лифта?
- Соответствует ли здание (уже существующее или запланированное к строительству) местным требованиям зонирования?
- Имеются ли и в каком количестве парковочные места?
- Существуют в отношении данного имущества какие-либо правовые ограничения или обременения?
- Каков размер сложившейся / прогнозируемой среднегодовой арендной платы (или средней цены продажи) данной объекта недвижимости?

Земельный участок

- Карты участка
- Масштабные планы и схемы с указанием границ прилегающих участков, их принадлежности, наличии или строительстве на них зданий и сооружений, топографические данные и план застройки данной территории
- Документы, подтверждающие права застройщика на данный земельный участок
- Информация о существовании прав требования в отношении имущества заявителя, сумма, стоящая за каждым правом требования, информация о кредиторах, условия кредитов
- Все необходимые лицензии и разрешения, необходимые для планируемого использования земли
- Документы подтверждающие доступность сетей инфраструктуры
- Подробные сметы строительно-монтажных работ в полном объеме.

Специфика проектов торговых центров

- Особенности расположения объекта; есть ли рядом жилой массив, бизнес-центр, автострада?
- Будет ли здание отделено от других строений; планируется ли его сдача в аренду или использование самим собственником?
- Сколько арендаторов ожидается в этом центре?
- Сданы ли уже какие-либо площади? Кому? Есть ли среди них крупные арендаторы?
- Будет ли здание построено для продажи и почему?
- Будет ли это здание специализированным, предназначенным лишь для определенного вида торговли?

Специфика проектов складских и промышленных зданий

- Какова высота потолков и несущая мощность пола?
- Будет ли здание сдаваться одному или нескольким арендаторам?
- Будет ли здание сдаваться в аренду или его будет занимать собственник?
- Будет ли здание построено для продажи?
- Конструируется ли оно для определенного типа использования (например, для определенного производства или одного оптового поставщика? Нужно ли будет строить в нем отсеки для трейлеров? Будут ли в нем проложены рельсы?
- Будет ли здание расположено в существующей промышленной зоне?
- Какие коммунальные службы будут иметься?

Строительная документация

- Архитектурные чертежи
- Планы и спецификации, отражающие конструктивное решение здания, детальную планировку площадей, вертикальную проекцию фасада и расположение элементов благоустройства на объекте.

Информация о маркетинге проекта и оценка

- Технико-экономическое обоснование, позволяющее оценить вероятность успеха всего проекта на основе:

  - анализа текущей ситуации на рынке недвижимости
  - изложения альтернативных вариантов застройки
  - изучения конкуренции

- Проведение профессиональной оценки для сравнения и анализа:

  - данных об издержках застройщика
  - данных об аналогичных объектах недвижимости
  - действительной стоимости проекта

- Дополнительные расчеты для доходных объектов недвижимости:

  - прогнозируемые потоки денежных средств
  - анализ счетов

Будущее финансирование проекта

Кредитор строительства должен также по возможности проанализировать:

- договоренности заемщика о долгосрочном ипотечном кредитовании для будущего рефинансирования выдаваемого строительного кредита

- информацию о таком потенциальном кредиторе, если он имеется.

Структура заявления на строительный кредит

(перечень необходимой информации)

I. Основная информация по проекту

А. Обзор проекта (в целом 0,5 страницы)

1) Общее описание проекта (тип, размер, расположение и т.д.)
2) Наименование и адрес Заемщика
3) Размер запрашиваемого кредита
4) Статус выполнения проекта (проект на согласовании, все разрешения получены, работа начата)

Б. Описание предлагаемого займа (0,5 стр.)

1) Размер
2) Цель
3) Процентная ставка
4) Срок
5) Сроки погашения
6) Обеспечение
   (а) описание
   (б) стоимость (на основе оценки)
7) Другие источники финансирования
   (а) собственные средства застройщика - наличность / инвестиции заемщика
   (б) другие кредиты
   (в) авансовые платежи от предварительной продажи / сдачи в аренду
   (г) другое

II. Описание заемщика

А. Краткая информация

1) Наименование заемщика
2) Адрес
3) Юридический статус
4) Дата основания
5) Имена учредителей
6) Основные акционеры и доля принадлежащих им акций - для всех, владеющих более чем 5% акций; также включается краткая информация об акционерах.

Б. Описание компании заемщика

1) Краткое описание компании, ее история и основные виды деятельности
2) Перечень руководящих лиц компании и их должностей
3) Число сотрудников по отделам
4) Краткое изложение любых судебных исков и процессов, в которых компания участвовала в течение последних 5 лет

В. Опыт работы

1) Анализ проектов строительства или развития коммерческой недвижимости, реализованных ранее при участии заемщика (типы недвижимости, цены, темпы продаж / сдачи в аренду, прибыльность, текущий статус)
2) Анализ кредитной истории по другим проектам финансирования недвижимости (методы финансирования, размер полученного кредита, величина погашенной суммы, наличие невыполненных обязательств)

Г. Финансовое положение заемщика

(Замечание: во всей финансовой информации должно проводиться четкое различие между действительными и планируемыми показателями)

1) Краткое изложение основных методов учетной политики, применяемых предприятием при наличии выбора (например, учет по поступлению денежных средств или учет по произведенным работам)
2) Краткое изложение финансовой информации (за последние 3 года)

	19**	19**	19**
Собственные средства и внеоборотные активы			
Внеоборотные средства			
Убытки			
Всего активов			
Капитал и резервы			
Долгосрочные пассивы			
Краткосрочные пассивы			
Всего пассивов			
Обязательства / Собственные средства			

3) Анализ финансового положения компании
   (а) основная информация по деятельности
   (б) основная информация по финансовым аспектам
4) Внебалансовые статьи
   (а) операционные расходы и аренда капитальных средств
   (б) прочие основные обязательства
   (в) основные денежные обязательства, не отраженные в балансе
5) Анализ будущих потоков денежных средств по всем проектам, которые заемщик планирует осуществлять одновременно с настоящим (не только связанные с недвижимостью) с указанием основных условий и допущений по этим проектам

III. Финансируемый проект

А. Краткая информация о проекте (1-2 параграфа по каждому пункту)

1) Описание проекта (тип, размер, расположение и т.д.)
2) Собственность на землю
3) Строительные материалы
4) График строительства
5) Требования по внешней инфраструктуре
6) Статус утверждения проекта
7) Статус выполнения проекта (процент завершенных работ по проекту в стоимостном и натуральном выражении)
8) Фактические или планируемые экономические характеристики объекта
9) Персонал по проекту (архитекторы, инженеры и т.д.)

Б Общие затраты на проект

(Замечание: в анализе информации, касающейся незаконченных в строительстве зданий, должно проводиться четкое различие между завершенными и незавершенными компонентами строительства)

1) Строительство
2) Земля (издержки, стоимость, плата за аренду, условия аренды)
3) Инфраструктура
4) Подготовительные расходы
5) Основы и допущения по оценке издержек

В. Детальное описание проекта (1-2 параграфа по каждому пункту плюс карты и чертежи)

1) Описание строительной площадки и прилегающей территории
2) Описание здания
3) Тип и структура жилищных единиц
4) Тип и структура коммерческих объектов
5) Как будет осуществляться управление зданием после завершения строительства

Г Краткое изложение анализа рынка (1-2 параграфа по каждому пункту)

1) Рыночный спрос на здания данного типа
   (а) описание конечных покупателей / арендаторов
   (б) любые подобные проекты на рассматриваемом рынке
2) Обязательства конечных пользователей - количество и процент предварительно проданных или сданных в аренду единиц (площади)
3) Описание того, как конечные покупатели / арендаторы будут оплачивать покупку / аренду
4) Маркетинговая стратегия проекта, ценовая политика, реклама по проекту

Д. Вопросы управления

1) Руководство проектом (характер организации заемщика и его ответственность, использование услуг консультантов)
2) Указание способа, которым заемщик приобрел или будет приобретать материалы и заключать контракты на выполнение работ
3) Описание любой технической помощи, необходимой или предусмотренной для проекта или заемщика, и возможные источники этой помощи (по выполнению проекта, бизнес-плану, технологии, маркетингу и т.п.)

IV. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

А. Анализ финансирования проекта

1) Краткое описание источников финансирования проекта (собственные и привлеченные инвестиции, предварительная продажа и сдача в аренду, кредиты других банков и т.д.)
2) Оценка степени надежности и статус источников финансирования

Б. Детальный финансовый анализ (хронологически до одной страницы плюс таблица для каждой категории)

1) Анализ стоимости основных строительных компонентов, отражающий отдельные стадии строительства и допущения по будущим изменениям стоимости строительства (с использованием утвержденных смет основных и дополнительных издержек по строительству (исправленных в установленном порядке))
2) Перспективная оценка текущих и будущих предоплат, цен продаж, условий аренды
3) Отчет о движении денежных средств на весь период реализации проекта, четко показывающий основные допущения и источники по всем данным
4) Сопоставление величины запрашиваемого кредита со стоимостью строительства, основанное на оценке
5) Анализ чувствительности (окупаемость проекта при различных допущениях, касающихся основных факторов риска, потенциально влияющих на возвратность средств и себестоимость)

V. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

А. Отчет о рынке

1) Детальный анализ рынка

(включить информацию о последних сопоставимых проектах, реализованных на местном рынке; предпочтителен анализ независимого эксперта)

2) Отчет об оценке

(предпочтителен анализ независимого эксперта - оценщика и инженера - строителя)

3) Перечень покупателей / арендаторов
4) Договоры аренды и купли-продажи

Б. Схемы и планы строительной площадки

1) Схема, показывающая расположение объекта строительства
2) План строительной площадки, показывающий общую компоновку предлагаемого проекта
3) План строительной площадки, иллюстрирующий доступность дорог и инфраструктуры

(включить доступность к сетям водо- и газоснабжения, канализации, отопления и электричества)

4) Фотографии строительной площадки и здания (если строительство начато)
5) Наброски фасада здания
6) Репрезентативные поэтажные планы

В. Юридическая документация по проекту

1) Описание юридического статуса земельного участка, документы, подтверждающие чистоту титула собственности или аренды
2) Договор купли-продажи (в случае приобретения незавершенного объекта строительства)

Разрешения от местных органов власти:

3) - одобрение плана строительной площадки
4) - утверждение генерального плана
5) - утверждение планировки здания
6) - разрешения на подключение к сетям инфраструктуры

Г Юридическая документация по компании

1) Организационная структура компании а также ее филиалов и отделений

Основные уставные документы, в том числе:

2) - устав
3) - учредительный договор
4) - реестр акционеров с распределением долей акционерного капитала
5) - лицензия на строительную деятельность

Д. Разное

1) Отчет о вопросах охраны окружающей среды

(необходимо для проектов новой застройки пустующих территорий или приобретенных земельных участков)

2) Договоры о страховании против рисков строительства
3) Договоры подряда, если таковые имеются

Приложение 5

ИНФОРМАЦИОННАЯ ОБРАБОТКА ДАННЫХ О ЗАПРАШИВАЕМОМ КРЕДИТЕ

Previous Page Blank

ИНФОРМАЦИОННАЯ СПРАВКА О ЗАПРАШИВАЕМОМ КРЕДИТЕ

- образец

(прилагается к документации, представляемой кредитному комитету для утверждения заявки на кредит)

(ИМЯ / НАИМЕНОВАНИЕ ЗАЕМЩИКА)

(АДРЕС)

(НАИМЕНОВАНИЕ ПРОЕКТА)

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ОБЪЕМ КРЕДИТА:

НАЗНАЧЕНИЕ:

УСЛОВИЯ ВЫПЛАТЫ:

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА:

СБОРЫ:

ЗАЕМЩИК:

ПОРУЧИТЕЛЬ:

ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

ИМЕЮЩИЕСЯ ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:

ДРУГИЕ КРЕДИТЫ, СВЯЗАННЫЕ С НАСТОЯЩИМ:

ДРУГИЕ ФОРМЫ ОТНОШЕНИЙ БАНКА С ДАННЫМ ЗАЕМЩИКОМ:

СРЕДНИЕ ОСТАТКИ НА ДЕПОЗИТНЫХ СЧЕТАХ:

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

(Примечание: необходимо приложить выдержки из финансовых отчетов и отметить, прошли ли эти финансовые отчеты аудит, подготовлены они бухгалтером или лично и т.п.)

Previous Page Blank

ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ: **НЕТ/ДА**

(при положительном ответе необходимо привести объяснение и указать, кем принято решение о применении исключения, а также указать, кто утвердил исключение)

РЕКОМЕНДАЦИИ СОСТАВЛЕНЫ: (Ф. И. О.)

ДАТА:

КРЕДИТНЫЙ ИНСПЕКТОР:

МЕНЕДЖЕР:

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА:

ЗАМЕЧАНИЯ:

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

(подробная объяснительная записка, сопровождающая

Рекомендации о выдаче кредита)

(Имя / наименование заемщика)

(Адрес)

(Наименование проекта)

I. Запрос

- Объем
- Срок предоставления кредита

II. Описание проекта

- Расположение
- Типы площадей и их соотношение
- Вид строительства

III. Заемщик

- Хозяйственная деятельность в настоящее время
- Опыт предыдущей хозяйственной деятельности
- Кто является основными учредителями и акционерами
- Краткое содержание финансовых отчетов
  (финансовые отчеты в полном виде прилагаются)

IV. Поручители

- Представляется информация, аналогичная сведениям по заемщику

V. Источники и назначение финансовых средств

- Основные издержки (расходы на строительные материалы и т.п.)
- Дополнительные издержки (вознаграждения, выплаты и т.п.)

- Собственный капитал
- Кредит

VI. ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

- Предполагаемая активность продаж и/или сдачи в аренду
- Поток денежных средств

VII. АНАЛИЗ РЕЗЕРВА ПО ПРОЦЕНТАМ И ОПРЕАЦИОННОГО РЕЗЕРВА

- Расчеты резерва по процентам
- Расчеты операционного резерва

VIII. АНАЛИЗ ПОТОКА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО КРЕДИТУ

- Схема предоставления кредитных средств
- Информация по ценам
- Прогноз о сроках окончательного погашения кредита

IX. АНАЛИЗ РЫНКА

- Аналогичная недвижимость и усредненные цены
- Новое строительство в этом же районе

X. СТОИМОСТЬ ЗАЛОГА

- Информация по оценке (включая отчет об оценке)
- Кто выполнял оценку

XI. ПОДРЯДЧИК

- Общие сведения
  - История хозяйственной деятельности и опыт
- Финансовая отчетность
  - Краткий обзор финансового состояния (финансовые отчеты прилагаются)

(Примечание: укажите тип финансовых отчетов - прошедшие аудит, составленные бухгалтером / самостоятельно и т.п.)

XII. КРЕДИТНЫЕ РИСКИ

- Укажите все известные возможные риски

XIII. КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ

- Укажите все известные сильные стороны

XIV. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Комментарии
- Рекомендации

XV. ПРИЛОЖЕНИЯ

- Финансовые отчеты
- Карты
- Фотографии
- Другие

Приложение 6

ТИПОВЫЕ УСЛОВИЯ ПИСЬМА - ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

ТИПОВЫЕ УСЛОВИЯ ПИСЬМА - ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

(обязательства банка об открытии кредитной линии)

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Сумма кредита составляет _____ .
2. Строительные работы должны быть начаты в течение 30 дней после выдачи письма-обязательства об открытии кредитной линии.
3. Срок погашения кредита наступает через _____ месяцев, а проценты выплачиваются ежемесячно на непогашенную часть кредита в размере ____ %.
4. Кредит обеспечивается закладной на аренду земли, строящийся объект, договоры подряда и субподряда, прочие права застройщика, строительные материалы и дополнительное обеспечение в виде _____ .
5. Обязательство банка об открытии кредитной линии должно быть возвращено кредитору в течение _____ дней вместе с причитающимися комиссионными.
6. Оформление и выдача кредита должны состояться в течение 60 дней со дня выдачи письма - обязательства.
7. Все договоры на аренду передаются кредитору.

КОМИССИОННЫЕ СБОРЫ

1. Комиссионные за выдачу письма - обязательства (резервирование кредитных средств и предварительные исследования банка) в размере _____ должны быть выплачены после акцепта заемщиком письма - обязательства банка. Если кредит не будет выдан, кредитор может оставить за собой добровольно внесенный заемщиком задаток в счет погашения понесенных им убытков в связи с оформлением кредита.
2. Заемщик согласен оплатить все комиссионные сборы, платежи, налоги и другие расходы, понесенные банком в связи с оформлением данного письма - обязательства. Эти сборы включают: консультации банка с юристами, оценщиками, техническими экспертами, проверку зарегистрированных прав на недвижимое имущество, страхование, налоги и сборы за оформление и регистрацию закладной и прочих юридических договоров.

УСЛОВИЯ ВЫДАЧИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ОБ ОТКРЫТИИ КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ

1. Гарантия возврата кредита от каждого (со-)заемщика.
2. Гарантия о завершении строительных работ.
3. Согласие какого-либо банка предоставить заемщику долгосрочный ипотечный кредит по окончании строительного цикла.
4 Свидетельство об оценке недвижимости.

Previous Page Blank

5. Обязательства, гарантирующие заказчику возмещение убытков при невыполнении подрядчиками своих обязательств.
6. Окончательные утвержденные планы реконструкции / строительства.
7. Подтвержденная текущая финансовая отчетность заемщика и его поручителей.
8. Гарантии соблюдения всех норм зонирования, законодательных и нормативных актов.
9. Подробные сметы строительно-монтажных работ. Сумма кредита ни в коем случае не должна превышать сметную стоимость работ за минусом инвестируемых заемщиком собственных средств.
10. Если речь идет о кредите на строительство, необходимо свидетельство организаций, эксплуатирующих коммунальные объекты, и городских служб, что после выполнения запланированного объема работ здание будет подключено ко всем городским сетям инфраструктуры - газо- и водопровод, канализация, электричество, телефон.
11. Полное страхование объекта.

ПРИ КРЕДИТОВАНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА / РЕКОНСТРУКЦИИ

1. Заемщик представляет все уточненные планы, показывающие расположение фундамента, и чертежи.
2. Все контракты передаются кредитору. Заемщик готовит всю известную ему информацию об архитекторе, начальнике строительства, генеральном подрядчике и субподрядчиках в форме, требуемой кредитором. Все перечисленные лица утверждаются в своих должностях при участии кредитора. В случае невыполнения заемщиком своих обязательств по кредиту они продолжают работать по своим контрактам.
3. Фактическое перечисление заемщику кредитных средств осуществляется не чаще одного раза в месяц после приемки работ инженерами технадзора, назначенными банком-кредитором. При этом каждый раз банк удерживает в резерв сумму в размере не менее 5% от перечисляемых средств.

РАСТОРЖЕНИЕ КРЕДИТНОГО СОГЛАШЕНИЯ

1. Кредитор может прекратить выполнение своих обязательств, если заемщик совершит какие-либо действия, противоречащие данным положениям.
2. Кредитор может прекратить выполнение своих обязательств, если объекту, о котором идет речь, будет причинен значительный ущерб.
3. Кредитор может прекратить выполнение своих обязательств, если какая-либо часть собственности будет принудительно отчуждена, или какая-либо из сторон, имеющих отношение к кредиту, будет объявлена банкротом из-за неплатежеспособности.
4. Обязательство о выдаче долгосрочного кредита, выданное другим банком, должно оставаться в силе.

Письмо - обязательство
(примерный образец)

Сегодня, ___ _____ 199___ года, Банк _____
(кредитор) извещает _____ (заемщик) о том, что рассмотрев Ваше заявление на предоставление кредита для строительства объекта недвижимости _____ , обладающего следующими основными характеристиками: _____
_____
_____
_____
_____
_____ ,
Банк обязуется предоставить кредит на общую сумму _____
в течение _____ месяцев на приобретение необходимых материалов, оплату рабочей силы, необходимой для строительства, покрытие расходов подрядчика, стоимости хранения материалов (в случае необходимости) и дополнительных затрат по проекту. Заемщик обязан депонировать у Кредитора все средства, необходимые для завершения намеченного строительства, в объеме, предусмотренном официально утвержденными и принятыми Кредитором сметами строительно-монтажных работ, общая стоимость строительства по которым превышает величину настоящего кредита. В первую очередь на реализацию проекта строительства Банк будет направлять собственные средства Заемщика, и лишь затем, после того, как они будут полностью израсходованы, начнет предоставление непосредственно кредитных средств.

Заемщик обязан представить Кредитору следующие документы, заполненные в соответствии с требованиями последнего:

1) Кредитный договор, являющийся долговым обязательством Заемщика.
2) В качестве обеспечения по долговому обязательству Заемщик должен оформить, заверить и предоставить Кредитору следующие документы:
   а) Соответствующие договоры об ипотеке и обеспечении кредита, необходимые для того, чтобы предоставить Кредитору право первого требования в отношении недвижимого имущества, элементов благоустройства, пристроек и другой подобного рода собственности, которую укажет Кредитор. Все имущество должно быть свободно от каких бы то ни было обременений в связи с предшествующими долговыми обязательствами, сервитутами, залогами или ограничениями на право собственности на них.
   б) Уступка всех прав Заемщика по любым действительным договорам аренды, соглашениям о сдаче в аренду, договорам купли-продажи, если таковые имеются, имеющим отношение к недвижимости или элементам благоустройства в данный момент времени или в дальнейшем.
   в) Соответствующие соглашения об обеспечении кредита, предусматривающие преимущественное право требования в отношении любого другого имущества, являющегося обеспечением по данному кредиту.
3) Окончательные планы и спецификации за подписью Заемщика, Подрядчика и Кредитора.
4) Все необходимые и предусмотренные страховые полисы.
5) Распределение всех основных контрактов на производство работ

Кредитор имеет право за счет Заемщика обратиться к независимому эксперту для проверки планов и спецификаций с точки зрения их точности, полноты и достаточности финансирования.

Все строительство должно полностью соответствовать государственным нормам и требованиям.

Кредитор и Заемщик должны определить день, когда Заемщик ежемесячно будет представлять надлежащим образом оформленный Запрос на выдачу кредитных средств, по которому будут выдаваться денежные средства. Заемщик обязан использовать выданные средства на оплату издержек и расходов, отраженных в Запросе на выдачу кредитных средств. Заемщику необходимо также предоставлять удовлетворяющие Кредитора документы, подтверждающие произведенные расходы и платежи.

В счет погашения кредита Заемщик обязан выплачивать Кредитору _____% от цены продажи каждой жилой единицы после каждой такой продажи до тех пор, пока кредит не будет погашен полностью, включая всю сумму причитающихся процентов по кредиту.

Заемщик не имеет право реализовывать элементы благоустройства, или какую-либо их часть, без согласия Кредитора.

Настоящее Письмо - обязательство должно быть акцептовано в письменной форме, как предусмотрено ниже, с уплатой сбора за письмо - обязательство в размере _____% от суммы кредита, указанной в настоящем письме - обязательстве, в течение _____ дней от даты настоящего извещения с официальным заключением кредитных соглашений в течение _____ дней с момента акцепта письма - обязательства.

Строительство должно быть начато до "____" _____ 199__ года. Сооружение элементов благоустройства должно быть закончено, и объекты готовы к заселению не позднее чем через _____ месяцев после начала строительства в указанные сроки.

Настоящее письмо - обязательство предназначено для вышеупомянутого Заемщика, и оно не может быть переуступлено каким-либо третьим сторонам без письменного согласия Кредитора.

КРЕДИТОР:

_____ (наименование банка)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

ЗАЕМЩИК:

_____ (наименование компании)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

Приложение 7

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТАМИ - ОБРАЗЦЫ РЕКОМЕНДУЕМЫХ ДОКУМЕНТОВ

Запрос на выдачу кредитных средств

Общая стоимость проекта	_____
Внесенные в сметы изменения	_____
Текущая общая стоимость проекта	_____
Завершено и закуплено к настоящему моменту на сумму	_____
Удержано в счет резервирования (следующие суммы:)	_____
	_____
Общая сумма удержанных резервов	_____
Завершено и закуплено к настоящему моменту за вычетом удержанных резервов	_____
Не израсходовано кредитных средств на сумму	_____
ТЕКУЩИЙ ПРИЧИТАЮЩИЙСЯ ПЛАТЕЖ	_____
Средства, необходимые для окончания строительства (включая удерживаемые резервы)	_____

Каждый из нижеподписавшихся заверяет Банк _____ в следующем: Полностью изучив соответствующую информацию и основываясь на собственном опыте и осведомленности, мы утверждаем, что средства, выделенные по предыдущим запросам, были израсходованы должным образом. Запрашиваемая сумма кредитных средств, указанная в настоящем запросе №___, является полной и точной и отображает проделанную работу, соответствующую утвержденным сметам основных и дополнительных строительных затрат. Указанная сумма кредитных средств, необходимых для окончания строительства, также является полной и точной. Приведенные затраты на строительство соответствуют всем действующим строительным нормам и требованиям.

ЗАЕМЩИК:

_____ (наименование компании)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

ЗАСТРОЙЩИК:

_____ (наименование компании)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

ПОДРЯДЧИК:

_____ (наименование компании)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

ОДОБРЕНО (в запрашиваемом объеме / с учетом внесенных изменений)

_____ (наименование банка) Выдача средств №_____

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

Для анализа настоящего см. прилагаемую смету строительных затрат.

Previous Page Blank

Запрос на выдачу кредитных средств (смета СМР)

Проект: _____

Статья	Наименование работ и затрат	Общая стоимость работ и материалов	Стоимость работы, завершенной к моменту подачи:		Закуплено и хранится на складе материалов	Всего завершено работ и закуплено материалов	Отношение стоимости завершенных работ и закупленных материалов к общей стоимости, %	Средства, необходимые для окончания строительства	Удержано в резерв
			предыдущего запроса	настоящего запроса					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	ОСНОВНЫЕ ЗАТРАТЫ ПО ПРОЕКТУ:								
(01)	Расходы на приобретение земли								
	Предпроектные исследования, проектирование и согласования:								
(02)	Геодезическая съемка участка								
(03)	Инженерно-геологические изыскания								
(04)	Согласование ТЭО								
(05)	Изготовление проекта "0"								
(06)	Получение ордера на снос								
(07)	Получение ордера на земляные работы								
(08)	Динамические испытания фундамента								
(09)	Разработка архитектурно-строительной части проекта								
(10)	Проект водопровода, канализации								
(11)	Проект отопления, вентиляции								
(12)	Проект электроснабжения здания и слаботочной сети								
(13)	Проект охранно-пожарной сигнализации								
(14)	Согласование проекта								
(15)	Получение ордера на строительные работы								
(16)	Итого предпроектные исследования, проектирование и согласования								

244

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Строительные работы:								
	Общие работы:								
(17)	*Временные внеплощадочные коммуникации*								
(18)	*Иные подготовительные работы*								
(19)	*Аренда оборудования и расходные материалы*								
(20)	Итого								
	Работы на строительной площадке:								
(21)	*Снос ветхого здания*								
(22)	*Расчистка*								
(23)	*Устройство внутриплощадочных коммуникаций*								
(24)	Итого								
(25)	Земляные работы								
(26)	Устройство фундамента								
(27)	Устройство стен подвала								
	---------- 0								
(28)	Возведение наружных стен								
(29)	Возведение внутренних стен и перегородок								
(30)	Устройство перекрытий и покрытия								
(31)	Устройство кровли								
(32)	Устройство окон								
(33)	Устройство дверей								
(34)	Устройство подъездов								
(35)	Устройство лестниц и лестничных площадок								
(36)	Устройство балконных ограждений								
	Отделочные работы:								
(37)	*Штукатурка внутренних стен*								
(38)	*Подготовка основания под полы в квартирах*								
(39)	*Паркетные работы*								
(40)	*Ковровое покрытие*								
(41)	*Керамические работы*								
(42)	*Малярные работы*								
(43)	*Обои*								
(44)	Итого								

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Специальные работы:								
(45)	*Внутренние и наружные работы по устройству водопровода и канализации*								
(46)	*Внутренние и наружные электромонтажные работы*								
(47)	*Устройство слаботочных сетей*								
(48)	*Устройство систем центрального отопления и вентиляции*								
(49)	*Работы по газопроводу*								
(50)	*Устройство охранно-пожарной сигнализации*								
(51)	Итого								
(52)	Отделка фасада								
(53)	Благоустройство								
(54)	Малые архитектурные формы								
(55)	Прочие работы и затраты								
(56)	Итого строительные работы								
	Деятельность генерального подрядчика:								
(57)	Различные сборы и платежи								
(58)	Контроль								
(59)	Накладные расходы								
(60)	Итого деятельность генерального подрядчика								
(61)	Непредвиденные расходы (5% от объема основных затрат)								
(62)	ИТОГО ОСНОВНЫХ ЗАТРАТ ПО ПРОЕКТУ								
(63)	Динамика строительных работ (по основным затратам, нарастающим итогом, %)								

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ ПО ПРОЕКТУ:								
	Общие расходы:								
(64)	**Процентные платежи по кредиту**								
(65)	Сбор за кредит на строительство								
	Расходы на заключение кредитной сделки:								
(66)	Консультации юристов								
(67)	Регистрационные сборы								
(68)	Прочие расходы								
(69)	Итого								
	Маркетинг:								
(70)	Реклама								
(71)	Печатная продукция								
(72)	Торговые агенты								
(73)	Итого								
(74)	Прочие расходы застройщика								
(75)	ИТОГО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ ПО ПРОЕКТУ								
(76)	**ИТОГО ИЗРАСХОДОВАНО СРЕДСТВ**								

Разрешение на предварительную закупку стройматериалов

Настоящим направляем запрос на финансирование Банком _____ предварительного приобретения материалов (заблаговременно до начала их фактического использования) по проекту строительства _____, соответствующих статье №___ Утвержденной сметы СМР "_____*(наименование статьи основных затрат)*_____", стоимостью _____.

Причиной необходимости заблаговременного приобретения данных материалов является: _____
_____
_____

Каждый из нижеподписавшихся заверяет Банк _____ в следующем: Полностью изучив соответствующую информацию и основываясь на собственном опыте и осведомленности, мы утверждаем, что предварительное приобретение материалов, перечисленных выше, необходимо для реализации данного проекта строительства. Указанные материалы будут оплачены и застрахованы в пользу Банка _____, а также будут надлежащим образом учтены и храниться в надежном месте.

ЗАЕМЩИК:

_____ (наименование компании)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

ЗАСТРОЙЩИК:

_____ (наименование компании)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

ПОДРЯДЧИК:

_____ (наименование компании)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

ОДОБРЕНО

_____ (наименование банка)

Разрешение на предварительную закупку №_____

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

Previous Page Blank

Разрешение на внесение изменений в смету

Настоящим запрашиваем Банк _____ об одобрении последним изменения в смете СМР по проекту строительства _____ в части, касающейся статьи №___ Утвержденной сметы СМР "___*(наименование статьи)*__", на сумму _____ в сторону увеличения (уменьшения) указанных в смете затрат.

Причиной необходимости такого увеличения (уменьшения) данных строительных затрат является: _____

_____

_____

Каждый из нижеподписавшихся заверяет Банк _____ в следующем: Полностью изучив соответствующую информацию и основываясь на собственном опыте и осведомленности, мы утверждаем, что внесение изменения в смету строительных затрат, указанного выше, необходимо для реализации данного проекта строительства. Величина предлагаемой корректировки смет определена и рассчитана должным образом и охватывает весь объем работ, необходимых для полного окончания строительства согласно планам и спецификациям, подписанным сторонами. Указанное изменение в затратах на строительство полностью соответствует всем действующим строительным нормам и требованиям.

ЗАЕМЩИК:

_____ (наименование компании)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

ЗАСТРОЙЩИК:

_____ (наименование компании)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

ПОДРЯДЧИК:

_____ (наименование компании)

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

ОДОБРЕНО

_____ (наименование банка) Разрешение на изменение №____

_____ (имя и должность уполномоченного лица)

_____ (подпись) _____ (дата)

Рекомендации к запросу на выдачу кредитных средств

Инспектор _____	Строительный кредит _____
Дата/время _____	Погодные условия _____

Замечания, высказанные рабочими и поставщиками
Работы, начатые со времени последнего отчета
Работы, завершенные со времени последнего отчета
Комментарии
Рекомендуемая сумма к выплате _____ Сумма, запрашиваемая заемщиком _____ *Примечания*: расхождение должно сопровождаться пояснениями; к отчету должны прилагаться фотографии начала и завершения работ по отчету

Приложение 8

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Previous Page Blank

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Управление рисками состоит из управления рисками до выдачи кредитов и после их выдачи. В первом случае следует изучить все, что может сделать выдачу кредита более рискованной, проанализировать эти компоненты и принять соответствующее решение о предоставлении кредита или отказе в нем. Во втором случае уже выданный кредит держится под постоянным контролем, т.е. отслеживаются возможные негативные изменения в недвижимости, которые могут поставить под удар кредитора. Как управление рисками до выдачи кредита, так и управление ими после выдачи кредита, - очень важные процессы, помогающие оптимизировать возможные прибыли или избежать убытков, и ими ни в коем случае нельзя пренебрегать. Ниже мы подробнее остановимся на определении различных видов рисков и на способах их минимизации.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ДО ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ

Финансовый риск

Поскольку риски по любому кредиту, выданному банком, всегда присутствуют, то банкам приходится стараться лишь свести к минимуму риск по каждому конкретному кредиту. Один из способов снижения финансового риска (то есть, в данном случае, риска неполучения банком запланированного дохода) - уменьшение размеров выдаваемых кредитов. Если их обычная кредитная политика банка предусматривает, что соотношение дохода заемщика от недвижимости к величине общих платежей по кредиту (коэффициент покрытия долга - DCR) должен быть минимум 1,20, то банки, например, могут принять решение о повышении DCR до 1,30. Приведенный ниже пример хорошо иллюстрирует эту мысль:

Показатель	*Проект А*	*Проект Б*
оценочная стоимость объекта	11 миллионов	11 миллионов
чистые операционные доходы	2 миллиона	2 миллиона
процентная ставка	20%, фиксированная	20%, фиксированная
срок амортизации	30 лет	30 лет
LTV	80%	80%
DCR	1,20	1,30
размер кредита	8,4 миллиона	7,8 миллиона

Previous Page Blank

Другой способ минимизировать финансовый риск для банка - предоставлять кредиты с переменной процентной ставкой. Это защитит банк в условиях повышающихся процентных ставок на рынке, но в то же самое время увеличит нагрузку на недвижимость, т.е. недвижимость должна будет приносить все возрастающие доходы, поскольку по мере роста процентных ставок будет увеличиваться сумма выплат по кредиту.

Возможно, комбинация установления более высокого коэффициента обслуживания долга (DCR) и переменной процентной ставки является для кредитора наиболее приемлемым инструментом снижения финансового риска без того, чтобы серьезно ухудшать условия по кредиту для заемщика и провоцировать его таким образом обратиться за кредитом в конкурирующий банк.

Риск деловой активности (бизнес - риск)

Любой владелец недвижимости часто задает себе вопрос: "А что, если дело пойдет хуже, чем я надеялся?" При проведении анализа проекта кредиторы могут скорректировать некоторые из прогнозов заемщика, которые, по их мнению, чрезмерно оптимистичны, и сделать их более реалистичными, приведя в соответствие с ситуацией на рынке. Большинство заемщиков - оптимисты, поэтому они рассчитывают, что их доходы от недвижимости будут как минимум на исходном рыночном уровне или даже лучше, а расходы - наоборот - ниже, чем аналогичные по характеру расходы на рынке. Они объясняют это тем, что могут управлять недвижимостью гораздо эффективнее, чем их конкуренты. Так ли это в действительности - вот вопрос, который следует выяснить банку. Вот типичный пример проекта сдачи в аренду 200-квартирного дома:

Показатель	*Заемщик*	*Рынок*	*Кредитор*
Арендная плата	$500	$450	$450
Заполняемость здания	95%	92%	90%
Доход	$1,14 млн.	$0,994 млн.	$0,972 млн.
Расходы на одну квартиру	$2500	$3000	$3200
Общие расходы	$0,500 млн.	$0,600 млн.	$0,640 млн.
Чистый операционный доход (NOI)	$0,640 млн.	$0,394 млн.	$0,332 млн.

Вы видите, насколько отличается чистый операционный доход (NOI), рассчитанный заемщиком и кредитором? Данные кредитора бывают, как правило, ближе к рыночным и в большей степени соответствуют мнению оценщиков.

Исходя из приведенного примера, если рыночная норма капитализации равна 10%, то заемщик, оценивший свой NOI, полагает, что стоимость его недвижимости будет около 6,4 млн. долларов. При LTV (размер кредита к стоимости заложенного имущества) равном 80% он ожидает получить кредит

порядка 5,12 млн. долларов. Но банк исходит из того, что NOI равен всего лишь 0,332 млн., т.е., что недвижимость имеет стоимость 3,32 млн.долларов. При том же LTV (80%) банк готов будет выдать кредит всего лишь в 2,656 млн. долларов, т.е. разница в величине кредита, как ее видит заемщик и банк, составляет 2,464 млн.долларов. Это непростая ситуация с точки зрения объяснения такого большого различия в величине кредита заемщику. И здесь большую позитивную роль может сыграть политика банка. Банк не должен забывать о риске деловой активности, и если он будет проводить консервативную политику в отношении NOI, то сможет выдавать кредиты, которым не будет страшен спад в деятельности заемщиков.

Как было сказано ранее, банк может также использовать более высокий DCR для того, чтобы снизить размер кредита, выдаваемого под конкретную недвижимость.

Банку также всегда следует располагать свежими (не более, чем 6-месячной давности) данными по анализу рынка для того, чтобы убедиться в правильности оценки заемщиком расходов на недвижимость, величины арендной платы, коэффициента заполняемости объекта недвижимости, других показателей, либо просто для того, чтобы проверить, насколько велика потребность в данной недвижимости на данном конкретном сегменте рынка. Исследование рынка поможет банку определить и то, как обстоят дела с конкуренцией в данном районе расположения недвижимости.

Рыночный риск

Соотношение спроса и предложения играет в данном случае ключевую роль: с его помощью банк определяет, имеется ли потребность в данной недвижимости на данном рынке. Решение о наличии такой потребности принимается банком после ознакомления с результатами исследования рынка и с технико-экономическим обоснованием. Нужно ответить на два вопроса:

- Имеются ли в округе подобные объекты недвижимости?
- Имеется ли спрос на подобную недвижимость?

Если ответ на оба эти вопроса отрицателен, то банку, по-видимому, следует весьма критически отнестись к самой возможности дальнейшего рассмотрения заявки на данный кредит. С другой стороны, если ответ на оба вопроса положителен, то банку следует начинать процедуру по оформлению и выдаче кредита. Другой вопрос, которым должен задаться банк, состоит в количестве подобных объектов недвижимости в данном районе Проанализировав рынок банк должен убедиться, что на нем нет чрезмерного предложения аналогичной недвижимости, что могло бы создать огромную конкуренцию арендодателей и, соответственно, снизить стоимость объекта и увеличить LTV по запрашиваемым кредитам. При этом Банку следует решить, что он понимает в такой ситуации под чрезмерным предложением. Его экспертам следует посетить другие объекты недвижимости (конкурирующие) и прояснить ситуацию с размерами арендных ставок и наличием свободных площадей. Как

только банк убедится в том, что помещений для арендования мало, а стоимость того, что сдается в аренду, очень высока (и даже отсутствуют льготы по оплате аренды на первоначальном, непродолжительном этапе), то банк может успокоиться: чрезмерного предложения недвижимости на рынке нет. Но вся информация, собранная банком, должна найти подтверждение в исследовании рынка. Только после этого банк может идти дальше.

Банк не должен ограничиваться ответом только на этот вопрос, он должен узнать ответ и на другой: Почему в данном районе существует спрос на подобную недвижимость? Для этого банковским экспертам нужно изучить мнение различных фирм и отдельных деловых людей. Полученная информация поможет банку сделать вывод о том, есть ли в действительности спрос на данный тип недвижимости в данном месте. Как было отмечено выше, вся полученная в результате опросов информация должна быть подкреплена и подтверждена подготовленным исследованием рынка, а с еще большей определенностью она будет подтверждена выводами технико-экономического анализа.

В качестве дополнительной меры, для того, чтобы обезопасить себя от рыночного риска, банк всегда может предусмотреть персональную ответственность по данному кредиту в случае неблагоприятных изменений на рынке. Но банку важно не переусердствовать с точки зрения проведения чрезмерно консервативной политики и жесткого неприятия необходимости некоторых рисков, ибо заемщик может обратиться в таком случае за кредитом в другой банк.

Кредитный риск

Кредитный риск, который мы здесь обсуждаем, - это риск, связанный с заемщиком. Очень важно знать кредитную историю и опыт профессиональной деятельности заемщика. Проверьте каждую представленную им рекомендацию и попытайтесь самостоятельно получить дополнительную информацию о нем. Это можно сделать в ходе бесед с представителями основных поставщиков материалов для заемщика, с другими поставщиками, которые могут иметь какое-то, пусть непрямое, отношение к заемщику. Кредитный риск серьезно уменьшится, если будет известно, что заемщик в прошлом завершил работу по многим проектам, аналогичным тому, на который он сейчас просит кредит. Чем меньше известно об опыте работы заемщика, тем сложнее банку принять решение о выдаче кредита.

В некоторых случаях банк может попросить заемщика объединиться в одну команду с кем-то еще, либо создать совместное предприятие с той фирмой, которая уже имеет хороший опыт работы с такого рода объектами, хотя бы на некоторое время, пока заемщик не приобретет чуть больше опыта. Когда же это произойдет, банк может работать уже непосредственно с этим одним, но уже опытным, заемщиком. Многие заемщики с удовольствием прибегают к подобной мере предосторожности до тех пора, пока они не станут опытнее.

Удобно это и для банка: он чувствует себя увереннее при принятии решения о предоставлении средств под объект.

Юрист кредитора должен изучить организационную структуру заемщика. Это очень существенный фактор, позволяющий банку убедиться в том, что он знает, кто же в действительности является заемщиком. Может быть, это звучит как нечто очень простое, но многие кредиторы были в прошлом введены в заблуждение относительно структуры заемщика. В результате они не могли предъявить регрессное требование к заемщику, несмотря на уверенность в том, что могут это сделать в соответствии с условиями кредита. Убедитесь в том, что юридический отдел полностью понял структуру заемщика и хорошо разъяснил ее служащему банка, занимающемуся данным кредитом, до того, как кредит будет выдан. Если структура чем-то не понравилась этому служащему банка, он должен потребовать от заемщика изменить ее таким образом, чтобы полностью удовлетворить предъявленные требования.

Риск покупательной способности

Риск покупательной способности также должен быть проанализирован в банке, стремящемся сделать кредит прибыльным и при этом не потерять заемщика. Существует несколько способов минимизации подобных рисков, которыми не следует пренебрегать даже в условиях благоприятного рынка. Большинство банков стараются предложить заемщику заключить кредитный договор на более короткий срок, который может предусматривать досрочное погашение кредита заемщиком. Банк может выдать кредит на условии погашения суммы основного долга в конце кредитного периода в определенную дату и время. Большинство таких кредитных договоров содержат положение, позволяющее заемщику продлить кредит, но с возможной корректировкой на рыночную конъюнктуру. Другой способ защитить банк от изменений рыночной конъюнктуры - выдавать кредиты с переменной процентной ставкой.

Все это - хорошие методы защиты интересов банка в условиях меняющегося рынка. Но здесь хочется предостеречь банки: нельзя исключать, что заемщик общается и с другими кредиторами на предмет предоставления ему кредита. Банк должен быть осторожен, ему не следует слишком противиться идее существования некоторого риска, иначе он потеряет все кредиты под коммерческую недвижимость, от чего выиграют конкурирующие с ним банки.

Строительные риски

Строительные риски - это риски, которые наиболее трудно определить. Они могут возникнуть в силу большого числа факторов, поэтому задача банка - стремиться свести к минимуму строительные риски при помощи всевозможных мер предосторожности и частых регулярных проверок объекта.

Банку следует присмотреться к источникам таких рисков и типам рисков, которые связаны со строительством объекта. Ниже приводятся источники таких рисков и их типы.

Источники рисков:

- Средний размер проекта
- Продолжительность цикла производства
- Структура издержек
- Легкость вхождения на рынок
- Цикл недвижимости
- Вопросы финансирования и графика работ
- Вовлеченность правительства

Типы рисков:

- Основные риски
  - Строительный риск: будет ли здание построено в соответствии с планом и графиком работ?
  - Имущественный риск: может ли данная недвижимость быть продана на рынке?
  - Арендный риск: будет ли получен запланированный доход от аренды?
  - Риск заемщика: в состоянии ли заемщик выполнить свои обязательства?
- Попутные риски
  - Риск капитала
  - Экономический риск
  - Социальный и демографический риски
  - Юридические риски
  - Риски, связанные с нормативно-правовой документацией

Вполне очевидно, что все эти риски не просто связаны со строительным риском. Большинство из них возрастают уже из-за того, что строительный кредит - это кредит под некий объект, который только *должен быть построен*, и в момент предоставления этого кредита еще никто не знает, какие трудности могут возникнуть в течение всего цикла строительства. Между тем, уже построенный объект имеет установившийся жизненный цикл, который гораздо легче понять всем вовлеченным сторонам и который представляет меньше проблем для банков с точки зрения проведения андеррайтинга.

Ниже приведены некоторые из тех особых факторов, на которые кредитор будет вынужден обратить внимание в процессе кредитования строительства:

Физические риски:

- Правильность конструктивного решения
- Условия грунта
- Погодные условия
- Вандализм, кража и нехватка материалов
- Проблемы строителя

Экономические риски:

- Обязательство о долгосрочном ипотечном кредитовании заемщика для рефинансирования краткосрочного строительного кредита
- Обжалование проекта
- Затраты на выплату процентов
- Перерасход средств
- Нехватка собственных средств

Защитные меры:

- Потребовать дополнительных собственных средств
- Потребовать гарантии от заемщика / застройщика
- Перевести риск на других, используя страхование
- Использовать хорошие методы андеррайтинга
- Использовать основательные методы строительства

Кредитование строительства может быть для банка одним из наиболее интересных видов кредитования. Чтобы облегчить кредитование строительства кредитор должен иметь в своем штате людей с опытом работы в строительстве или в кредитовании строительства. Кроме того, банк должен работать *только* с очень квалифицированными заемщиками.

Примеры других рисков

Ниже приведены примеры некоторых других рисков, которые не связаны только с заемщиком или только с недвижимостью, а носят скорее географический характер:

- Вялый рынок: снижение спроса (по любым причинам) привело к избыточному предложению недвижимости данного типа.
- Университетские городки: в летние месяцы в течение непродолжительного времени наблюдается слишком большое предложение, ведущее к отрицательной эффективности проекта.
- Города, возникшие вокруг одного предприятия: город оказывается в страшно неблагоприятном положении, если это предприятие закрывается либо переводится в другое место.

- Военные городки: когда военные меняют места дислокации и присоединяются к другим военным базам.

Иные способы ограничения рисков

Один из наилучших способов не подвергаться большим рискам, особенно строительному риску, - использовать форвардные обязательства, или письма-обязательства о долгосрочном ипотечном кредитовании для рефинансирования краткосрочного строительного кредита. Готовность заемщика предоставить такие обязательства вселяет в кредитора уверенность в том, что заемщик, во-первых, будет выполнять свои обязательства по кредиту, и, во-вторых, в том, что у него имеется еще один кредитор, который полностью погасит кредит по завершении строительства и соблюдении определенных условий. Если кредитор попросит заемщика найти за время оформления и обработки заявления на кредит еще одного кредитора для предоставления заемщику долгосрочного ипотечного кредита для рефинансирования краткосрочного кредита - это и есть еще один способ для первого кредитора ограничить свои риски. Конечно, как отмечалось ранее, подобная просьба может привести к тому, что заемщик вообще откажется от услуг данного кредитора и уйдет к его конкурентам. Однако, с точки зрения рисков по кредиту, выданному вами, было бы хорошо, чтобы большинство заемщиков предоставляли такое письмо-обязательство о долгосрочном ипотечном кредитовании.

Матрица по рискам и ценообразованию

Очевидна взаимосвязь между рисками, которым подвергает себя кредитор, принимая положительное решение об удовлетворении того или иного заявления на кредит, и величиной устанавливаемой им процентной ставки по этому кредиту. Конечно, помимо увеличения процентной ставки по кредитам у банка имеется набор иных инструментом минимизации рисков. Ими ни в коем случае нельзя пренебрегать, поскольку иначе это выльется в неприемлемые для потенциального заемщика условия по предлагаемым банком кредитам, о чем уже неоднократно говорилось выше. Тем не менее, как теория, так и практика банковской деятельности в России и за рубежом говорит о необходимости дифференциации процентных ставок по кредитам в зависимости от специфики проектов, на реализацию которых они выдаются.

Представляется сложным и нецелесообразным давать какие-либо однозначные рекомендации относительно того, в какой степени устанавливаемая банком процентная ставка должна зависеть от особенностей проекта. Это одна из задач непосредственно банковских аналитических служб, которая должна решаться с учетом различных особенностей как самого банка, так и региона, в котором он работает. Приводимая ниже таблица является примером того, как можно подходить к этому вопросу.

Общие принципы кредитования для различных видов недвижимости

◄ *меньший риск* ◄ ► *больший риск* ►

Показатель	Оптовый склад	Адмимнистра-тивное здание	Торговый центр	Гостиница
1) Базовый кредит	Номинал (100)	Номинал (100)	Номинал (100)	Номинал (100)
- LTV* (мин.)	80%	80%	70 – 75%	65 – 70%
- DCR** (мин.)	1,20	1,25	1,30 – 1,35	1,40
- заполняемость	80 - 90%	80 - 90%	80% +	65 - 70% +
2) Процентная ставка				
- фиксированная	рыночная + 2%	рыночная +2%	рыночная +3%	рыночная +4%
- плавающая	рыночная + 1%	рыночная +1%	рыночная +2%	рыночная +3%
3) Срок кредита				
1 – 3 года	+50 баз. пункта	+50 баз. пункта	+75 баз пункта	+100 баз пункта
5 –7 лет	+100 б.п.	+100 б.п.	+125 б.п.	+150 б.п.
8 – 10 лет	+150 б.п.	+150 б п.	+175 б.п	+200 б.п.
4) Сборы				
за обработку заявления	1%	1%	1%	1%
завыдачу кредита	1%	1%	1%	1%
за письмо-обязательство	2% (1% возврат)	2% (1% возврат)	2% (1% возврат)	2% (1% возврат)
прочие	все иные издержки	все иные издержки	все иные издержки	все иные издержки
5) Ставка капитализации	10%	11%	12%	14%
6) Расположение объекта				
А – отличное	-	-	-	-
В – среднее	+50 б.п.	+50 б.п.	+75 б.п.	+100 б п.
С – плохое	+100 б.п.	+100 б.п.	+125 б п.	+150 б п
7) Возраст здания				
новое	-	-	-	-
< 10 лет	+10 б п.	+10 б п	+20 б п.	+25 б п
> 10 лет	+100 б.п.	+100 б.п.	+150 б.п	+150 б.п
8) Качество				
А – отличное	-	-	-	-
В – среднее	+50 б.п.	+50 б.п.	+75 б п.	+100 б п.
С – плохое	+100 б.п.	+100 б.п.	+125 б.п	+150 б п.
9) Состояние				
новое	резерв 150%	резерв 150%	резерв 150%	резерв 150%
после кап. ремонта	резерв 150%	резерв 150%	резерв 150%	резерв 150%
нужен кап. ремонт	резерв 150% +	резерв 150% +	резерв 150% +	резерв 150% +
10) Разное	+50 б.п.	+50 б п.	+100 б п.	+150 б п

Примечания:

* LTV = соотношение кредит-стоимость.

** DCR = коэффициент покрытия расходов на обслуживание долга.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПОСЛЕ ВЫДАЧИ КРЕДИТА

Инспектирование недвижимости

Уже после того, как кредит выдан, существует риск того, что с кредитом что-нибудь произойдет в течение кредитного периода. После выдачи кредита для контроля за "поведением" недвижимости можно попросить заемщика представлять регулярные финансовые отчеты по недвижимости, а также посылать представителя кредитора для периодического проведения физической инспекции недвижимости на месте. Все это должно быть отражено в кредитной документации кредитора еще до непосредственной выдачи кредита, и это становится важным орудием контроля за "поведением" недвижимости и операций с ней. Проверяя отчет о проведенной инспекции и финансовые отчеты, банк может определить, какова ситуация по кредиту: хуже или лучше, чем при предыдущей инспекции. Выявление тенденции, особенно негативной, является для кредитора первым предупреждением о том, что, возможно, по кредиту возникнут серьезные проблемы, и настало время встретиться и побеседовать с заемщиком.

Такая встреча преследует несколько целей. Во-первых, заемщик поймет, что вы очень внимательно наблюдаете за его кредитом, и во-вторых, таким образом может быть высвечена проблема, о которой заемщик даже не предполагал, теперь же он сможет соответствующим образом отреагировать и исправить положение.

В рамках рутинной работы по управлению кредитом банком должны проводиться и другие инспектирования, например, инспектирование объектов строительства в связи с утверждением запросов на выдачу средств по кредитным линиям или другими обстоятельствами, когда, по мнению кредитора, у заемщика могут быть проблемы.

Финансовые отчеты

Как было сказано выше, такие финансовые отчеты должны регулярно представляться заемщиком в соответствии с положениями, оговоренными в кредитной документации. Эти финансовые отчеты должны включать, по крайней мере, список недвижимости, сдаваемой в аренду, отчеты о прибылях и убытках и балансовую ведомость. Хорошо было бы проводить регулярную инспекцию недвижимости как можно ближе к дате окончания составления финансового отчета. Это дает самую точную картину состояния имущества в определенный момент. Банк должен изучать эти отчеты и сопоставлять их с отчетами за предыдущий год, а также с файлами первичного андеррайтинга для лучшего понимания того, что же происходит с кредитом в данный момент.

Система присвоения рейтинга кредитам

Банк должен разработать систему присвоения рейтинга кредитам, которая будет основываться на всей информации по кредиту, собранной во время проведения первичного андеррайтинга, и сравнении этой информации с отчетом об инспектировании и периодическими финансовыми отчетами. Помимо такой системы банк должен также создать аналогичную систему рецензирования / анализа финансовых отчетов заемщика на регулярной основе. Все требования по составлению отчетов должны быть составной частью изначальной документации по выдаче кредита во избежание в будущем непонимания между банком и заемщиком.

ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ ФОНДА "ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА" "КРЕДИТОВАНИЕ ПОД ЗАЛОГ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ"

ЦЕЛИ

Проект «Кредитование коммерческой недвижимости» направлен на развитие российского рынка финансирования коммерческой недвижимости. Приток дополнительных кредитных и инвестиционных средств в эту область позволит улучшить свое финансовое положение предприятиям строительного комплекса и фирмам, связанным с управлением коммерческой недвижимостью, будет способствовать росту смежных отраслей экономики, повлечет создание новых рабочих мест. Инвесторы и кредиторы при этом не только сумеют расширить свое присутствие на рынке коммерческой недвижимости, но и получат доступ к новым потенциальным источникам дохода.

В процессе активного взаимодействия с российскими банками и их партнерами путем оказания им научно-технического содействия Фондом «Институт экономики города» ведется работа по формированию надежной и прибыльной системы ипотечного кредитования коммерческой недвижимости. Одновременно с этим преследуется цель увеличения спроса на кредиты под залог объектов коммерческой недвижимости со стороны российских инвесторов, застройщиков и предприятий, а также увеличения количества банков, заинтересованных в их предоставлении.

В рамках настоящего проекта Фонд осуществляет сотрудничество с различными кредитно-финансовыми институтами и строительными организациями, представителями муниципальных и правительственных структур, принимающих участие в регулировании рынка недвижимости на региональном и федеральном уровнях.

О ПРОЕКТЕ

С начала 1992 года Фонд совместно с «Институтом экономики города», США (*"The Urban Institute"*) принимает участие в реализации программы Агентства международного развития США по сотрудничеству в жилищном секторе России. В рамках этой программы с 1995 года Фонд реализует ряд проектов, связанных с кредитованием коммерческой недвижимости и кредитованием строительства жилья. В ходе работы над этими проектами Фонд имеет постоянные контакты более чем с 30 коммерческими банками и строительными фирмами из различных регионов России, оказывая им консультационные услуги и техническую помощь. Проекты нацелены прежде всего на работу с российскими коммерческими банками.

В этой связи российские банки, работающие на рынке коммерческой недвижимости, либо готовящиеся к этому, рассматриваются Фондом как приоритетные партнеры по настоящему проекту. Одной из основных задач сотрудничества с ними является налаживание системы банковского кредитования под залог объектов коммерческой недвижимости, совершенствование методик и техники работы с заемщиком и управления кредитами, позволяющих минимизировать риски и операционные расходы и увеличить прибыльность такого кредитования.

Кроме того, большое значение придается сотрудничеству с застройщиками, строительными фирмами и инвесторами, вовлеченными в процесс строительства и управления коммерческой недвижимостью. Обучение правильной подготовке кредитной документации, способам обработки данных и методам работы с недвижимостью помогает наладить успешное взаимодействие кредиторов и заемщиков.

- оказание научно-технического содействия в разработке методологической базы ипотечного кредитования коммерческой недвижимости, ориентированной на международные стандарты, приемлемые в современной российской экономической ситуации;
- индивидуальные консультации банкам и их партнерам по проблемам формирования программы кредитования под залог объектов коммерческой недвижимости и проблемам реализации конкретных проектов;
- обучение персонала банков, их партнеров и заинтересованных компаний широкому кругу различных аспектов ипотечного кредитования коммерческой недвижимости.

В рамках проекта Фонд «ИЭГ» разрабатывает и предлагает серию обучающих курсов и семинаров по проблематике, связанной с ипотечным кредитованием коммерческой недвижимости, разрабатывает и распространяет методические материалы, формы кредитной документации, обзорные статьи, другую литературу, оказывает консультационную поддержку при подготовке бизнес-планов и заявлений на кредит.

Во время индивидуальных консультаций и при групповом обучении специалистов рассматриваются, в частности, следующие основные вопросы:

- политика и процедуры ипотечного кредитования;
- принципы и техника анализа рынка, заемщика, проекта;
- структурирование кредитов;
- заключение кредитной сделки;
- составление ТЭО проектов кредитования, анализ потоков денежных средств;
- ведение кредитной документации, управление кредитами и другие вопросы.

⌘ ⌘ ⌘

Фонд «Институт экономики города» не является финансовым учреждением, не предоставляет и не способствует предоставлению кредитов, не имеет доступа ни к каким средствам правительства США или России, международных организаций, предостав-ляющих финансовую помощь, частных банков, каких-либо иных коммерческих кредиторов.

КОНТАКТЫ

Проект «Кредитование коммерческой недвижимости»

Фонд "Институт экономики города"

129010, Москва, проспект Мира, 36, к. 306

Телефоны:	(095)	280-3346
Факс:	(095)	280-3381
E-mail:	URBANINST@glas.apc.org	
WWW:	htpp://www.furbin.ru	