

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЗАЛОГОВОГО НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ПЕРМИ

Лопатина А.Б.

ГОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет»,
Пермь, e-mail: panachev@pstu.ru

Представленная работа освещает влияние международного экономического кризиса на аспекты реализации залогового имущества. Проанализированы и приведены аналитические данные, описывающие действительную ситуацию на рынке недвижимости в городе Перми. В настоящий момент на пермском рынке недвижимости отмечается резкий спад спроса при одновременном увеличении количества предложений, а также перепроизводство и затоваривание из-за активно действующих и продолжающих возводить объекты недвижимости застройщиков. Большое количество предложений на рынке недвижимости объясняется прежде всего кризисной ситуацией, в которой несостоятельные заемщики пытаются самостоятельно избавиться от залоговой недвижимости путем ее продажи. Большое количество залогового имущества реализуется кредитными организациями или их представителями самостоятельно на разных стадиях: досудебной, судебной, стадии исполнительного производства, стадии принятия залогового имущества на свой баланс в качестве непрофильного актива. Такая недвижимость является неликвидной и реализуется с экономическими потерями для банков. Единственным рациональным выходом из этой ситуации представляется продажа банками залоговых лицам, заинтересованным в покупке этих объектов, но с большим дисконтом, который, в некоторых ситуациях, достигает 30% и даже больше.

Ключевые слова: экономический кризис, рынок, спад, залоговая недвижимость, дисконт

EFFECTS OF THE ECONOMIC CRISIS ON THE REAL ESTATE SALES OF PLEDGED BY THE EXAMPLE OF PERM

Lopatina A.B.

Perm National Research Polytechnic University, Perm, e-mail: panachev@pstu.ru

This work highlights the impact of the international economic crisis on the aspects of the implementation of the collateral. Are analyzed and the analytical data describing the actual situation on the real estate market in the city of Perm. At the moment, the real estate market in Perm have seen a sharp decline in demand with a simultaneous increase in the number of proposals, as well as the overproduction and overstock because of active and continuing to build the objects of real estate developers. A large number of proposals for the real estate market is primarily due to the crisis situation in which the insolvent borrowers trying to get rid of their own real estate collateral by its sale. The estates is realized by banks or their representatives at various stages: pre-trial, the judiciary, the executive production stage, the stage of acceptance of collateral on its balance sheet as a non-core asset. This real estate is illiquid and implemented economic losses for the banks. The only rational way out of this situation, it is the sale of mortgage banks to persons interested in buying these objects, but at a significant discount, which in some cases reaches 30% or more.

Keywords: economic crisis, the market downturn, real estate collateral, discount

В последние десятилетия наша страна проходит много переходных периодов, связанных с изменением финансово-экономического взаимодействия как внутри своего государства, так и вне его. В силу своей огромной территории, богатого культурно-исторического наследия и ресурсного обеспечения Россия как государство обладает мощным влиянием на все политические и экономические события в мире. Но, являясь большей частью целого, наша страна испытывает на себе значительное влияние мировых и международных ситуаций, в том числе и экономических потрясений, таких как экономический кризис 2008 года, начавшийся в США как кризис ипотечного кредитования [6, 9].

Международный экономический кризис 2014–2015 годов, только начавшийся, но, по прогнозам ведущих аналитиков, стремя-

щийся стать самым крупным и глобальным, с полным переворотом всей существующей и действующей ныне экономической системы, также влияет на все события, происходящие в нашей стране, как политические, так и экономические.

Поскольку все экономические структуры всех стран и государств так или иначе взаимосвязаны и наделены взаимовлияющими механизмами, то, безусловно, любое изменение действующей экономической модели, окажет свое воздействие на все сферы жизни и деятельности каждой отрасли.

Безусловно, что до недавнего времени так монополистически существующая банковская сфера нашей страны, а ныне настолько развитая и простроенная во всех структурных образованиях становится максимально вовлеченной в кризисную

экономическую ситуацию. Несмотря на поддержку государства, процедуры санации и капитализации банков, многие банки страдают, закрываются, лишаются лицензий, дающих им право работать на российском рынке. Страдают также те банковские инструменты и гаранты, которые обеспечивают банкам финансовую безопасность и стабильность при их работе и с населением, и с организациями. Многие банки при расчете экономических рисков невозврата заемщиками денежных средств, взятых в кредит, гарантом возврата или гарантом от невозврата отданных в кредит денежных средств обеспечивают такой кредит залогом, которым чаще всего выступает недвижимое имущество, которое при выдаче кредита банк оценивает как ликвидное на существующем рынке недвижимости на момент оформления кредитного соглашения сторон [4]. Однако при смене экономической ситуации, как в мире, так и в стране, ликвидность того или иного залога может измениться, что чаще всего и происходит.

Целью данной работы является описание и анализ влияния экономического кризиса на реализацию залогового недвижимого имущества на примере города Перми и освещение всех финансово-экономических проблем, связанных с проведением данной процедуры.

Как любой провинциальный город, город Пермь испытывает на себе влияние столичных тенденций и, безусловно, масштабных международных изменений [1]. Поэтому для адекватного анализа экономической ситуации на рынке недвижимости локальной зоны, необходимо, прежде всего, проанализировать закономерности изменения стоимости недвижимости и общие закономерности.

Вслед за переходом на рублевый эквивалент расчета цен за недвижимость в столичных городах России произошло и заметное снижение стоимости квадратного метра недвижимости, начало которого было отмечено уже в начале года, а также сохранилось и усугубилось на протяжении всего этого года. Ожидаемый всплеск стоимости недвижимости, который на протяжении нескольких лет отмечался в конце каждого года, не произошел, что послужило знаком того, что нынешний международный кризис является серьезным и долгосрочным [8].

Через некоторое время, в частности несколько месяцев, как и следовало ожидать, подобные же тенденции стали проявляться и на рынках недвижимости региональных центров России [7].

Анализ экономической ситуации на рынке города Перми показывает, что рынок

недвижимости в этом регионе ощутил на себе спад более значительный, чем рынки недвижимости других регионов, в которых цены на недвижимость были более реальными и оправданными, чем изначально завышенные цены на недвижимость в городе Перми [5].

Изначально хорошо развитое строительство в городе Перми и кризисная экономическая ситуация привела к перепроизводству недвижимости. Перепроизводство привело к затовариванию, что в условиях кризиса и тотального снижения спроса на все товары и услуги повлекло за собой снижение стоимости недвижимости, и жилой, и нежилой [2, 3].

После того как пермский рынок в строительном сегменте стал заполнен только местными строительными организациями, ставшими своего рода региональными монополистами в сфере строительства недвижимости, и жилой, и нежилой, то экономические стратегии пермских застройщиков стали ориентироваться на продажу возводимых ими объектов на максимально ранней стадии и максимально полно, что привело к снижению цен на квадратный метр как жилого, так и не жилого фонда. Помимо этого, многие строительные компании стали кредитовать своих клиентов по минимальной процентной ставке в 1,5–2 раза ниже банковской ипотечной или давать рассрочку под залог строящегося объекта под процент значительно ниже банковского.

Все это привело к резкому снижению цен на вторичную недвижимость. Сроки экспозиции объектов вторичной недвижимости выросли с двух-трех месяцев до полугода и даже года. В настоящее время снижение цены на продаваемые объекты достигает 15–25%, а в некоторых случаях и 30%. Отмечается значительная разница между этикетной ценой продаваемой вторичной недвижимости и ценой реальной продажи. В некоторых случаях продажная стоимость вторичной недвижимости за квадратный метр фиксируется меньше стоимости квадратного метра новостройки подобного класса в подобном районе города.

Несмотря на сложившиеся обстоятельства в настоящее время на рынке недвижимости, все аналитики и специалисты по работе с недвижимостью, продолжают вспоминать бум продаж недвижимости в третьем – четвертом кварталах 2014 года. Начавшееся падение рубля и снижение цен на нефть привело к ажиотажу и полному непониманию прогнозов будущего, как экономического, так и политического. Все эти неопределенности побудили ту массу населения, которая располагала хоть какими-то финансовыми возможностями, скупать

недвижимость по высоким ценам, без определенной стратегии дальнейшего распоряжения ею. Многие люди, поддавшись «эффекту толпы» покупали недвижимость совершенно необоснованно с точки зрения личной финансовой ситуации [8]. Неосмотрительно банками были розданы, а населением взяты на себя ипотечные обязательства [9]. Закредитованность населения максимальная, а процент невозврата достигает 70–80 % по отдельно взятым регионам. Общая сумма невозврата кредитных средств по стране достигает одного триллиона рублей.

Особая категория граждан, взявших ипотечные кредиты не в национальной, а в иностранной валюте, в связи с обвалом рубля пострадала больше всего и больше всех надеялась получить поддержку, финансовую или правовую, у представителей государства. Однако, оценивая риски, которое берет на себя лицо, связывающее себя кредитными обязательствами, программы государственной поддержки коснулись исключительно представителей банковского сектора.

В связи с наступлением общего мирового экономического кризиса снизилась покупательская способность населения в целом, что стало приводить к снижению цен на аренду недвижимости, и жилой, и нежилой. Многие объекты, ранее успешно сдававшиеся в аренду, стали пустовать по причине неспособности арендаторов вносить арендную плату. Это привело к повышению конкуренции на рынке арендной недвижимости и высвобождению большого количества объектов. На рынок недвижимости стало поступать все больше объектов с целью продажи и возврата денежных средств кредиторам [6, 9]. Обилие продаваемых объектов, снижение, а затем и падение потребительского спроса на недвижимость вообще, обилие строящихся объектов, самостоятельно продаваемых застройщиками на более выгодных, чем в банках, условиях, привело сначала к стагнации рынка недвижимости, а затем и к его падению. Таким образом, на рынке недвижимости установилась следующая ситуация: резкое снижение спроса, значительное повышение предложение, перепроизводство и затоваривание.

Самые ликвидные объекты недвижимости на рынке – это однокомнатные квартиры, стоимость которых снизилась только за февраль 2016 года на 2 %. Анализ цен на недвижимость является сложной задачей, поскольку в условиях экономического кризиса на рынке недвижимости цены на жилье значительно отличаются при сравнении этикетной цены и суммы реальной продажи. В среднем дисконт составляет 15–25 %,

а в отдельных случаях достигает и 30 % при условии продажи объекта недвижимости с полностью готовыми документами, без осложняющих факторов и полной ликвидности данного объекта.

Категория залогового имущества, выставленного на продажу на все тот же падающий рынок недвижимости города Перми, по всем своим параметрам не может относиться к числу ликвидной недвижимости с условием «чистой продажи». Основанием тому служит ряд осложняющих факторов:

1. Наличие обременения кредитной организации (банка / аффилированного ему лица / коллекторской организации).

2. Наличие обременений, наложенных зачастую самими должниками, с целью усложнения реализации имущества.

3. Наличие жильцов, проживающих в данном объекте недвижимости, являющихся или самими должниками или их аффилированными лицами, не желающими выселяться из данного объекта добровольно, что также служит целью усложнения реализации залогового имущества.

4. Невозможность потенциальному покупателю осмотреть объект недвижимости перед приобретением и оценить его состояние и потенциальные экономические выгоды от его приобретения.

5. Различная стадия реализации залогового имущества (досудебная / судебная / стадия исполнительного производства / реализация банком бывшего в залоге имущества, принятого на баланс в качестве непрофильного актива).

6. Высокая цена реализуемого объекта значительно выше рыночной, поскольку при оформлении банковского кредита была произведена оценка данного имущества как максимально возможно высокая, причем эта оценка производилась на растущем рынке, что определяет высокие ее цены.

После завершения исполнительного производства и принятия банком на баланс бывшего у него в залоге имущества, что при условии высокой первоначальной продажной стоимости, даже после снижения ее в ходе публичных торгов сначала на 15 %, а затем еще на 10 % определяет все равно значительно более высокую, чем рыночная, балансовую стоимость данного объекта. Желая вернуть затраченные средства на управление таким непрофильным неликвидным активом, банк выставляет объект на продажу по той цене, по которой принял его на баланс, но в связи с общими условиями падающего рынка и высокой ценой объекта, продажа его не происходит годами, что причиняет экономический ущерб кредитной организации.

Примеры проблемной реализации залогового имущества представлены ниже:

1. Первоначальная продажная стоимость залогового объекта 6 500 000 руб. Поскольку эта цена много выше рыночной, то торги не состоятся. После первых торгов стоимость будет снижена на 15 % до 5 525 000 руб., после вторых – на 10 % и составит 4 972 500 руб.

Организация возьмет на баланс объект по стоимости (4 972 500 руб.) явно выше рыночной.

В настоящее время на рынке недвижимости наблюдается: снижение спроса, затоваривание, перепроизводство.

Цена реальной сделки ликвидных объектов недвижимости на 15–25 % ниже этикетной цены.

Расчетная рыночная стоимость данного объекта при условии «чистой продажи» приближена к рыночной стоимости 1 кв. м недвижимости подобного класса в новостройках этого района этого города.

Это составит 39–45 тыс. руб. за кв. м, или 3700–4200 тыс. руб. за квартиру – в среднем 3950 тыс. руб.

Данный объект относится к категории «проблемной вторичной недвижимости».

Поскольку должниками постоянно предпринимаются попытки затягивания процесса реализации имущества на всех стадиях и добровольно выселяться из данного жилого помещения должники не намерены, то данный объект недвижимости является неликвидным на падающем рынке недвижимости и реализация его займет годы. Это снижает его рыночную стоимость еще на 25–30 %, т.е. до 2 765 000 руб.

Как показывает правоприменительная практика, инициировать процедуру банкротства кредиторю крайне затратно и невыгодно, ни по времени ни по финансовым вложениям.

Поэтому единственным выходом выгодной реализации данного и подобных ему объектов является продажа закладных или третьим лицам, или лицам, заинтересованным в покупке проблемной недвижимости, с большим дисконтом, который составляет на растущем рынке до 30 % от рыночной цены, а на падающем рынке достигает 50–60 %.

2. Банк «Урал ФД» (Клюква) в разделе «Реализация имущества Банка» выставляет на продажу несколько объектов, находящихся в данный момент на балансе Банка. Одним из них является жилой дом, расположенный в Мотовилихинском районе г. Перми по ул. 7-я Линия, д. 63.

В 2013 году (см. фото) после двух торгов, признанных несостоятельными, Банк

был вынужден взять себе на баланс это залоговое имущество за 12 500 000 руб. Выселение бывшего собственника, (являющегося должником Банка) заняло 2 года. В течение целых двух лет должник пользовался имуществом, как единственный владелец и, по словам сотрудника Банка, привел в негодность залоговое имущество. Полное выселение состоялось лишь в марте 2015 года.

Начальная продажная цена, установленная на март 2015 года – 9 500 000 руб. с возможностью производить торг и снижать цену, в сентябре 2015 года – 8 500 000 руб. с возможностью производить торг и снижать цену, в марте 2016 года – 7 500 000 руб. с возможностью производить торг и снижать цену.

По состоянию на март 2016 года дом не продан, в документах зафиксировано обременение, показы дома проходят, но желающих приобрести имущество с обременением в документах, в запущенном состоянии и с такой «плохой историей» не находится. В настоящее время жилой дом требует ремонта (стоимостью от 2 000 000 руб. и выше), внутренней и внешней отделки, что затрудняет продажу дома и вынуждает Банк снижать стоимость дома при продаже. Банк терпит миллионные убытки.

Поскольку Банк готов снижать цену на реализуемый объект (в т.ч. и на сумму стоимости ремонта, т.е. 2 000 000 руб.), можно предположить, что данный жилой дом, по крайней мере в ближайшее время (ибо цены на недвижимость продолжают снижаться), продается по цене максимум 5 500 000 руб.

Таким образом банк взял на баланс имущество по цене 12 500 000 руб., выставляет его на продажу по цене 7 500 000 руб., а продаст его, в лучшем случае за 5 500 000 руб. Таким образом дисконт составит 56 %. При продолжающемся снижении цен на недвижимость окончательная цена продажи данного объекта, вероятно, упадет еще больше. Банк теряет время и деньги.

Заключение

Влияние экономического кризиса на реализацию залогового недвижимого имущества на примере пермского рынка недвижимости оказывается велико, что заставляет кредитные организации или нести многомиллионные убытки, при условии, что данные организации не могут найти способ эффективного и экономически взаимовыгодного содействия с должниками и их представителями, или предоставлять значительный (в некоторых случаях до 30 % и больше) дисконт для выкупа закладных заинтересованными лицами.

Список литературы

1. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России. – М.: ФиС, 1996. – 398 с.
2. Золотарева Г.А., Подопрigора И.В. Влияние инвестиций в жилищную сферу на экономический рост // Известия Томского политехнического университета. – 2013. – Вып. № 6. – Т. 323. – С. 62–68.
3. Кривошлыков В.С. Функционирование локального рынка и приоритеты его развития в современных условиях: дис. ... к. экон. наук. – Курск, 2012. – 214 с.
4. Крикунова Н.В. Залоговое обеспечение как элемент кредитной сделки: дис. ... канд. экон. наук. – Великие Луки, 1999. – 156 с.
5. Ларионов А.В., Малышев И.В. Проблемы функционирования жилищно-строительного комплекса в условиях экономического кризиса // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2010. – Вып. № 1. – Т. 22. – С. 57–59.
6. Стюньков В.П. Ипотечное кредитование: организационные аспекты // Деньги и кредит. – 1994. – № 8. – С. 23–26.
7. Тарасевич Е.И. Методы оценки недвижимости. – СПб: ТОО «Технобальт», 1995. – 579 с.
8. Федоров А.Е. Актуальные проблемы управления региональным рынком недвижимости: На примере города Москвы: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2002. – 165 с.
9. Урчукова Н.И. Ипотечный кредит в России // Финансы. – 1998. – № 12. – С. 26.

References

1. Balabanov I.T. Operacii s nedvizhimostyu v Rossii. M.: FiS, 1996, 398 p.
2. Zolotareva G.A., Podoprigora I.V. Vliyanie investitsij v zhilishchnuyu sferu na ehkonomicheskij rost // Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta. Vyp. no. 6. T. 323, 2013, pp. 62–68.
3. Krivoshlykov V.S. Funkcionirovanie lokalnogo rynka i prioritety ego razvitiya v sovremennyh usloviyah. Diss. ... k. ehkon. nauk. Kursk, 2012, pp. 214.
4. Krikunova N.V. Zalogovoe obespechenie kak ehlement kreditnoj sdelki. Diss. ... k. ehkon. nauk. Velikie Luki, 1999, 156 p.
5. Larionov A.V., Malyshev I.V. Problemy funkcionirovaniya zhilishchno-stroitel'nogo kompleksa v usloviyah ehkonomicheskogo krizisa. Vestnik Orlovskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. Vyp. no. 1., T. 22, 2010, pp. 57–59.
6. Styunkov V.P. Ipotechnoe kreditovanie: organizacionnye aspekty. Dengi i kredit, 1994, no. 8, pp. 23–26.
7. Tarasevich E.I. Metody ocenki nedvizhimosti. SPB: TOO «Tekhnobalt», 1995, 579 p.
8. Fedorov A.E. Aktualnye problemy upravleniya regionalnym rynkom nedvizhimosti: Na primere goroda Moskvy. Diss. ... k. ehkon. nauk. Moskva, 2002, 165 p.
9. Urchukova N.I. Ipotechnyj kredit v Rossii. Finansy, 1998 no. 12. pp. 26.