

КОММЕРЧЕСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ВОПРОСЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ

А. Е. Ушанов

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Российская Федерация*

Кредит под залог коммерческой недвижимости (коммерческая ипотека), являясь одним из самых востребованных видов корпоративных кредитов, обладает рядом неоспоримых преимуществ по сравнению с другими видами заимствования: заемщик получает возможность срочно получить необходимую сумму денег на любые нужды: расширение бизнеса, пополнение оборотных средств, возможность финансировать крупные сделки, а в распоряжении банков остается ликвидное имущество, быстрая продажа которого покрывает убытки в случае невыполнения клиентом условий погашения ссуды. Подтверждено, что данному продукту свойственны специфические риски, часто являющиеся причиной отказа от кредитования, или их проявления в ходе обслуживания долга: неприемлемые для кредитора уровень капитализации и ликвидности залога, степень заполняемости объекта коммерческой недвижимости и уровень индексации ставок по договорам аренды; арендонепригодность объекта для коммерческого использования; наличие обременения принимаемого залога иными обязательствами и др. Отмечено, что одним из направлений совершенствования процесса коммерческого ипотечного кредитования в целях снижения рисков сделок является его стандартизация. В Российской Федерации стандарты банковской деятельности разрабатывает Ассоциация российских банков, которая к настоящему времени одобрила более пятнадцати стандартов (большинство из них – стандарты качества банковских бизнес-процессов и методологические документы). Предлагается разработать Стандарт процесса кредитования под залог коммерческой недвижимости; приводится матрица требований по составляющим указанного процесса, отражающая лучшие практики ведущих российских банков, работающих в сфере коммерческой ипотеки. В использовании Стандарта заинтересованными сторонами являются как кредитные организации, так и заемщики.

Ключевые слова: коммерческая ипотека, кредитные риски, стандарты банковской деятельности, матрица требований, залог коммерческой недвижимости.

Для цитирования: Ушанов А. Е. Коммерческое ипотечное кредитование: вопросы стандартизации // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2020. № 2. С. 100–106. DOI: 10.24143/2073-5537-2020-2-100-106.

Введение

Одним из самых востребованных видов корпоративных кредитов является кредит под залог коммерческой недвижимости, или коммерческая ипотека. В общем виде коммерческая ипотека – это финансирование приобретения коммерческой недвижимости под залог либо приобретаемой недвижимости, либо коммерческого помещения, находящегося в собственности заемщика. Иными словами, она возникает при обеспечении исполнения обязательства коммерческой недвижимостью.

Объектами коммерческой недвижимости являются нежилые фонды (офисы, торговые площади, производственные помещения, склады, административные здания, постройки и т. п.), а также жилые помещения и земельные участки, используемые в коммерческих, сельскохозяйственных или производственных целях для извлечения прибыли.

Преимуществами коммерческой ипотеки являются развитие и расширение бизнеса заемщика, генерирование прибыли как результат использования коммерческих объектов, оптимизация налогообложения (уплата процентов по кредиту относится к расходам компании). Данный вид займов выгоден как заемщику, так и банку. Первые имеют возможность срочно получить необходимую сумму денег на любые нужды: расширение бизнеса, пополнение оборотных средств, возможность финансировать крупные сделки [1–3]; вторые получают ликвидное имущество, быстрая продажа которого покрывает убытки в случае невыполнения за-

емщиком условий погашения ссуды. Главным преимуществом данной разновидности банковских продуктов является то, что коммерческая недвижимость остается в распоряжении клиента, что дает возможность получать доход от ее использования. Кроме этого, достаточно привлекательны сами параметры заимствования: относительно низкая, по сравнению с большинством других кредитных программ, процентная ставка; длительный срок возврата; солидный размер ежемесячных платежей; лояльность к заемщику и индивидуальные условия сделки.

Условия, ограничения и риски

Существуют строгие ограничения на собственность, которую можно использовать в качестве обеспечения кредита. Ликвидной коммерческой недвижимостью считаются объекты, применяемые для получения прибыли или роста капитала. Такая собственность не пригодна для проживания и приносит предпринимателю стабильный доход. Залоговым имуществом может выступать офисная недвижимость: кабинеты, здания, офисы, бизнес-центры и т. д.; промышленная собственность: производственные цеха, склады, объекты для хранения товаров и т. д.; розничная недвижимость: магазины, фитнес-центры, гостиницы, торговые центры и т. д.

Типовыми условиями предоставления кредита в форме коммерческой ипотеки являются следующие:

- валюта кредитования – рубли;
- размер ссуды – 70–80 % от рыночной стоимости объекта залога;
- график погашения кредита – ежемесячный/ежеквартальный; составляется, как правило, так, чтобы отношение чистого операционного дохода к сумме погашаемого тела кредита и процентов было не менее 1,2 в каждом отчетном периоде. Допускается погашение части ссуды в конце срока кредитования (баллон), но в объеме не более 50 % от рыночной стоимости объекта;
- страхование объекта недвижимости на размер рыночной стоимости;
- перевод 95–100 % доходов от аренды объектов недвижимости на расчетный счет в банке-кредиторе.

При принятии решения о возможности совершения сделки кредитная организация осуществляет комплексный анализ основных аспектов финансово-хозяйственной деятельности заемщика, включающий:

- тщательное изучение балансов компании за последние 4–6 отчетные даты;
- оценку длительности ее пребывания на данном рынке, степень успешности бизнеса и т. д.;
- оценку уровня ликвидности, определение рыночной стоимости залога.

Для проведения указанного анализа заемщик представляет в банк пакет документов, перечень которых мы рассмотрим ниже более подробно.

Коммерческая ипотека, не имея должного законодательного регулирования, несет определенные специфические риски для кредитных организаций, которые зачастую являются причиной отказа от кредитования либо, что намного хуже, реализуются в ходе обслуживания долга. Этим объясняется, в частности, готовность банков предоставлять бизнесу ссуды под залог коммерческой недвижимости в размере не более 70–80 % от ее рыночной стоимости. К подобным рискам относятся:

- риски капитализации (стоимость в случае продажи) и ликвидности (возможность оперативно и выгодно реализовать залог). Как только появляется просроченная задолженность по ссуде и заложенная недвижимость переходит в собственность банка, все риски либо, наоборот, выгодные перспективы также переходят к банку;
- оформление правоустанавливающих документов в ненадлежащем порядке;
- отсутствие разрешения на использование земли под объектом;
- арендонепригодность объекта для коммерческого использования;
- наличие обременения принимаемого залога иными обязательствами;
- заполняемость объекта коммерческой недвижимостью (бизнес-центр и др.) ниже прогнозируемой при проработке проекта;
- индексация ставок по договорам аренды ниже прогнозируемой при проработке проекта;

– наличие низколиквидных или специальных объектов (пожарного водоема, газохранилища, котельной, трансформаторной подстанции), которые являются неотъемлемой частью имущественного комплекса и др.

Минимизировать кредитные и иные риски финансирования банками компаний под залог коммерческой недвижимости возможно путем *стандартизации* процесса кредитования, с тем чтобы сделать кредитную деятельность более эффективной.

Стандартизация процесса кредитования под залог коммерческой недвижимости

Стандарты – это имеющие сугубо практическое назначение требования к организации процессов производства банковских продуктов, отраженные в соответствующем документе и применяемые кредитными организациями добровольно. В основе документа о стандарте – передовой зарубежный и отечественный опыт управления, лучшая банковская практика, международные стандарты.

В России разработка стандартов банковской деятельности – прерогатива Ассоциации российских банков (АРБ), где был создан Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. К настоящему времени АРБ одобрено более 15 стандартов, основная часть которых – стандарты качества банковских бизнес-процессов, методологические документы.

Представляется, что назрела необходимость создания Стандарта процесса кредитования заемщиков под залог объектов коммерческой недвижимости как инструмента управления вышеуказанными кредитными и иными рисками.

Цель Стандарта – содействие развитию банковского кредитования под залог коммерческой недвижимости путем решения следующих задач:

- выработка единых требований и подходов к организации процесса кредитования;
- снижение кредитных и иных рисков;
- вовлечение в сферу кредитования под залог коммерческой недвижимости банков представителей бизнес-сообщества и др.

Целесообразность стандартизации залогового кредитования отмечается и в экономической литературе [4, 5].

Императивами Стандарта организации процесса кредитования под залог коммерческой недвижимости являются, в частности, информация о заемщике; требования к заемщику, объекту коммерческой недвижимости, к составу договорной и иной документации; рекомендации при расчете финансовой модели; условия погашения кредита и др.

Заинтересованные стороны в использовании Стандарта с позиции ожидаемого результата:

- кредитные организации (повышение их конкурентоспособности, эффективности управления рисками, качества системы внутреннего контроля, снижение издержек, рост рентабельности кредитных операций);
- заемщики (стандартизированные требования к проектам, оценке кредитоспособности, мониторингу хода проекта, а также регламентация процесса выдачи, сопровождения и погашения ссуд).

Цели и задачи Стандарта, требования к заемщикам, предмету залога, структура финансовой модели отражаются в матрице требований по составляющим процесса данного вида кредитования (табл.).

Матрица требований по составляющим процесса кредитования под залог коммерческой недвижимости

№	Составляющие требований Стандарта	Содержание требований Стандарта
1	Цель кредитования	Крупный и средний бизнес: – расширение сферы своей деятельности, увеличение оборота предприятия; – чаще всего приобретение нового оборудования, земли, центра розничной торговли и т. д.; – наиболее распространенный вид – нецелевой кредит на крупную сумму. Малый бизнес: – покупка объектов жилой недвижимости для предпринимательской деятельности, ремонт коммерческого имущества, строительство объекта для предпринимательской деятельности

№	Составляющие требований Стандарта	Содержание требований Стандарта
2	Срок кредитования	От 3 лет до 10 лет
3	Обеспечение по кредиту	– Офисная недвижимость: кабинеты, здания, офисы, бизнес-центры и др.; – индустриальная собственность: производственные цеха, склады для хранения товаров и др.; – розничная недвижимость
4	Процентная ставка по кредиту	9,5–17 % годовых
5	Условия погашения кредита	– Ежемесячно/ежеквартально; – отношение чистого операционного дохода (ЧОД) к общей сумме погашения кредита в каждом отчетном периоде $\geq 1,2$; – допущение погашения части ссуды в конце срока кредитования в объеме ≤ 50 % от рыночной стоимости залога
6	Способы погашения кредита	– Перевод средств со счета, принадлежащего ИП, физическому лицу или компании; – внесение наличных денег в кассу банка; – использование терминалов
7	Требования к информации о заемщике	– История образования, учредители, количество сотрудников, преобладающие виды деятельности, профильная продукция, опыт работы в отрасли, сведения о контрагентах и конкурентах, кредитная история; – данные о недвижимости, собственником которой является заемщик: общая площадь объекта, арендопригодная площадь, адрес объекта; – сведения о собственнике заемщика: юридический статус, опыт работы в недвижимости, информация о других активах и обязательствах; – основные конкуренты, расположенные в районе (бизнес-центры, торгово-развлекательные центры и т. д.)
8	Требования к объекту коммерческой недвижимости	– Используется в бизнес-целях для получения прибыли или увеличения капитала; – ликвидность: чем большую ценность объект представляет на рынке, тем больше вероятность одобрения сделки; – расположение: желательно в зоне обслуживания банка, в регионе ведения бизнеса организации; – отсутствие обременений и ареста; – здание, в котором расположен объект, не числится в списках на снос/реконструкцию; – возможны дополнительные требования к материалам, фундаменту, состоянию кровли, перекрытиям и т. д.
9	Проведение маркетинговых исследований	– Какие средние цены аренды помещений в аналогичных объектах*; – как менялись цены в течение последних 5 лет; – какова средняя заполняемость объектов данного класса в населенном пункте; – как менялась заполняемость и ставки аренды в кризис; – оценка стоимости объекта методом капитализации**: – ставка капитализации – 10,5 %; – NOI (ЧОД) объекта считать исходя из ставки аренды в объекте с учетом операционных расходов, равных 10 % от выручки, и средне-рыночной заполняемости; – оценка стоимости объекта методом сравнения с другими предложениями на рынке
10	Требования при расчете финансовой модели	– Денежный поток прогнозируется в поквартальной разбивке; – кредит обслуживается и гасится исключительно из денежных потоков объекта; – соответствие уровня ставок аренды и заполняемости помещений рыночным; – соответствие темпов индексации ставок аренды рыночным; – учет необходимости текущего и капитального ремонта для поддержания объекта в хорошем состоянии; – учет возможного налога на недвижимость; – индексация расходов как минимум на размер инфляции; – устойчивость модели к стресс-сценарию (снижение заполняемости, более низкая индексация ставок); – амортизация основного долга по кредиту равными долями или с постепенным увеличением суммы платежа; – остаток непогашенного к концу срока кредита не должен превышать 65–70 % основного долга***; – стоимость заложенного имущества должна в любой момент с запасом превышать сумму остатка долга, чтобы в случае дефолта по кредиту банк имел возможность в судебном порядке истребовать предмет залога и быстро его реализовать, предоставив покупателю скидку; – основные показатели модели: – LTV – loan to value (остаток основного долга по кредиту на конец каждого периода в модели / рыночная стоимость объекта недвижимости без НДС);

Окончание табл.

№	Составляющие требований Стандарта	Содержание требований Стандарта
10	Требования при расчете финансовой модели	<ul style="list-style-type: none"> – CFADS – cash flow available for debt service (операционный денежный поток (OCF) до уплаты процентов и основного долга по кредитам, до инвестиционных вложений (= OCF + % по кредитам + ICF + + поступление кредитов)); – DSCR – debt service coverage ratio – отношение CFADS к сумме текущих платежей по кредиту (= CFADS за каждый период (квартал) в модели / платеж по основному долгу + платеж по процентам за тот же период)
11	Требования к составу договорной и иной документации	<ul style="list-style-type: none"> – Учредительные документы: Устав со всеми изменениями и Учредительный договор (при наличии); – свидетельство о государственной регистрации, постановке на налоговый учет, присвоении основного государственного регистрационного номера (ОГРН); – финансовая и налоговая отчетность за последний отчетный период; – копии контрактов с партнерами, контрагентами; – документы на объект обеспечения; – личные документы собственника недвижимости, учредителей организации, заявителя по кредиту; – выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП); – ИНН; – протоколы (решения) о назначении руководителей; – балансы организации за определенный период; – документ с оценкой закладываемой недвижимости от независимого оценщика; – свежие документы Бюро технической инвентаризации (БТИ) на здание/сооружение
12	Организация оценки эффективности проекта	<p>Анализ кредитующим подразделением:</p> <ul style="list-style-type: none"> – инвестиционных возможностей компании, эффективности проекта, реальности источников погашения, рисков проекта; – показателей бизнес-плана
13	Распределение функциональных обязанностей	<ul style="list-style-type: none"> – Наличие выделенных кредитных специалистов либо самостоятельного инвестиционного подразделения; – наличие во внутренних нормативных документах банка разграничения функций экспертизы проекта, принятия решения, мониторинга, контроля уровня риска, оценки стоимости залога, работы с проблемной задолженностью
14	Организация юридического сопровождения	Правовая экспертиза документов службой юристов
15	Обеспечение экономической безопасности	Анализ заемщика отделом безопасности и защиты информации
16	Организация оценки рисков	<p>Проработка стресс-сценария:</p> <ul style="list-style-type: none"> – индексация ставки долгосрочной и краткосрочной аренды: первый год индексируется на темп прироста инфляции, затем в течение 6 кварталов фиксированная, затем снова индексируется на темп прироста инфляции; – заполняемость бизнес-центра – 85 % на протяжении всего периода прогнозирования, но снижается до 50 % на протяжении трех кварталов подряд через год после выдачи кредита (1-й квартал – 60 %, 2-й квартал – 50 %, 3-й квартал – 60 %, затем восстановление до 85 %)

* Изучить сайты агентств (Knight Frank, SA Ricci, JLL), сайты по аренде (cian.ru), другие источники: «Ведомости», «РБК» и т. д.

** Стоимость объекта = NOI (ЧОД) / cap. rate (ставка капитализации).

*** Цифра может быть больше или меньше. Важно, чтобы к концу срока кредитования заемщик мог свободно рефинансировать остаток долга в другом банке или погасить кредит из накопленных свободных средств.

Заключение

Исходя из вышеизложенного, можно сделать выводы: несмотря на преимущества коммерческой ипотеки как востребованного кредитного продукта, последний содержит в себе целый ряд специфических рисков. Одним из важных инструментов их снижения является стандартизация процесса кредитования компаний под залог коммерческой недвижимости. Предлагаемая в настоящей статье матрица содержит требования, во-первых, к банковскому продукту с учетом его качественных и количественных характеристик, во-вторых, к качеству оформления составных частей кредитного процесса. Центральным элементом Стандарта является построение финансовой модели в виде максимально детализированного плана снижения рисков. Внедрение Стандарта в банковскую практику способствовало бы совершенствованию бизнес-процессов в целях снижения рисков банковского кредитования клиентов под залог коммерческой недвижимости, повышению эффективности кредитной деятельности банка в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варфоломеева В. А., Иванова Н. А., Архипова И. И. Особенности предоставления коммерческой ипотеки юридическим лицам банками в Российской Федерации // Трансп. дело в России. 2017. № 2. С. 31–33.
2. Перхайло В. В. Коммерческая ипотека в Российской Федерации: риск для банков, возможность для предпринимателей // Инновац. наука. 2016. № 1-3 (13). С. 137–139.
3. Мартыненко Н. Н. Коммерческая ипотека для малого и среднего бизнеса: проблемы и перспективы внедрения // Соврем. наука: актуал. проблемы теории и практики. Сер.: Экономика и право. 2014. № 11. С. 66–70.
4. Семенова Н. Н. Залоговый механизм как эффективный способ обеспечения возвратности кредита // Современные проблемы и перспективы развития банковского сектора России: материалы II Всерос. заоч. науч.-практ. конф. с междунар. участием (Тамбов, 21.04.2017 г.). Тамбов: Изд-во ТГУ им. Г. Р. Державина, 2017. С. 389–397.
5. Никерясов А. В. Проблемы развития ипотеки под коммерческую недвижимость в России в современных условиях // Экон. науки. 2012. № 87. С. 288–291.

Статья поступила в редакцию 20.04.2020

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Ушанов Александр Евгеньевич — Россия, 129164, Москва; Финансовый университет при Правительстве РФ; канд. экон. наук; доцент департамента финансовых рынков и банков; Ushanov_0656@mail.ru.



**COMMERCIAL MORTGAGE LENDING:
STANDARDIZATION ISSUES**

A. E. Ushanov

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Abstract. The article states that a loan secured by commercial property (commercial mortgages), as one of the most popular types of corporate loans has a number of advantages compared to other types of borrowing: the borrower is able to quickly get the necessary amount of money for any need - business expansion, working capital, ability to finance large deals, and the disposal of banks remains liquid assets, quick sale which will cover damages in case of default by the customer of the terms of the loan. It is confirmed that the product is characterized by specific risks, often resulting in refusal of credit or their manifestations in the course of servicing the debt: unacceptable for the lender level of capitalization and liquidity of the collateral, the degree of occupancy of commercial real estate and the level of indexing of interest rates on leases; rental impropriety of the object for commercial use; encumbrances accept collateral in other liabilities etc. It is noted that one of the ways to improve the process of commercial mortgage lending in order to reduce transaction risks is its standardization. In the Russian Federation, the Association of Russian Banks is developing banking standards, which to date has approved more than fifteen standards (most of them are banking business process quality standards and methodological documents). It is proposed to develop a Standard for the lending process secured by commercial real estate; a matrix of requirements for the components of this process is provided, reflecting the best practices of leading Russian banks working in the field of commercial mortgages. In using the Standard, stakeholders are both credit institutions and borrowers.

Key words: commercial mortgages, credit risks, banking standards, requirements matrix, business property mortgage.

For citation: Ushanov A. E. Commercial mortgage lending: standardization issues. *Vestnik of Astrakhan State Technical University. Series: Economics*. 2020;2:100-106. (In Russ.) DOI: 10.24143/2073-5537-2020-2-100-106.

REFERENCES

1. Varfolomeeva V. A., Ivanova N. A., Arhipova I. I. Osobennosti predostavleniya kommercheskoj ipoteki yuridicheskim licam bankami v Rossijskoj Federacii [Features of providing commercial mortgages to legal entities by banks in the Russian Federation]. *Transportnoe delo v Rossii*, 2017, no. 2, pp. 31-33.
2. Perhajlo V. V. Kommercheskaya ipoteka v Rossijskoj Federacii: risk dlya bankov, vozmozhnost' dlya predprinimatelej [Commercial mortgage in the Russian Federation: risk for banks, chance for entrepreneurs]. *Innovacionnaya nauka*, 2016, no. 1-3 (13), pp. 137-139.
3. Martynenko N. N. Kommercheskaya ipoteka dlya malogo i srednego biznesa: problemy i perspektivy vnedreniya [Commercial mortgage for small and medium-sized businesses: problems and prospects of implementation]. *Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki. Seriya: Ekonomika i pravo*, 2014, no. 11, pp. 66-70.
4. Semenova N. N. Zalogovyy mekhanizm kak effektivnyj sposob obespecheniya vozvratnosti kredita. Sovremennye problemy i perspektivy razvitiya bankovskogo sektora Rossii [Mortgage mechanism as effective way to ensure loan repayment. Current problems and prospects of development of banking sector of Russia]. *Materialy II Vserossijskoj zaochnoj nauchno-prakticheskoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem (Tambov, 21.04.2017 g.)*. Tambov, Izd-vo TGU im. G. R. Derzhavina, 2017. Pp. 389-397.
5. Nikeryasov A. V. Problemy razvitiya ipoteki pod kommercheskuyu nedvizhimost' v Rossii v sovremennyh usloviyah [Problems of development of mortgages for commercial real estate in Russia in modern conditions]. *Ekonomicheskie nauki*, 2012, no. 87, pp. 288-291.

The article submitted to the editors 20.04.2020

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Ushanov Aleksandr Evgenievich — Russia, 129164, Moscow; Financial University under the Government of the Russian Federation; Candidate of Economics; Assistant Professor of the Department of Financial Markets and Banks; Ushanov_0656@mail.ru.

