ЛИЗИНГ

Скорее жив, чем мертв

Операции в сфере лизинга недвижимости, по экспертным оценкам, занимают всего около шести процентов в общем объеме новых сделок. Участники рынка называют этот инструмент жизнеспособным, но клиенты все равно отдают предпочтение банковским кредитам.

— недвижимость —

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Лизинг недвижимости характеризуется сложностью организации сделки и юридического сопровождения

Лизингодателей, работающих в области лизинга недвижимости, сравнительно немного — едва ли треть участников рынка ежегодно осуществляет такие сделки. Это объясняется тем, что в этом секторе лизинга стоимость объектов по сравнению с другими сегментами велика, и позволить себе активно выступать на этом поле могут лишь крупные игроки. Можно отметить, что сегмент характеризуется высокой концентрацией (по оценкам экспертов, на топ-10 компаний в 2011 году приходилось 84% новых сделок, в 2012 году на топ-10 приходится уже 91% сделок) и волатильностью участников.

По данным компании «Сбербанк Лизинг», несмотря на достаточно длительный период развития российского лизингового рынка, такой сложный (с точки зрения организации сделки и юридических процедур) сегмент, как лизинг недвижимости, пока невелик по объему и доле в общей сумме контрактов. За последние десять лет, по оценке «Сбербанк Лизинга», его доля в новых сделках не превышала 6%, а среднее значение составляло примерно 2,3%. Для сравнения: аналогичная доля сегмента на общеевропейском рынке составляет 9,5% (это с учетом ее падения в результате экономической нестабильности в еврозоне, но в наиболее успешный период его доля достигала 15,6%).

В Петербурге сделки по лизингу недвижимости готовы провести только самые крупные компании: «Сбербанк Лизинг», «Балтийский лизинг», «Интерлизинг», «Северная Венеция», «Балтинвест», «Альянс-Лизинг», «Зест».

По данным «Эксперт РА», общий объем сделок лизинга недвижимости за первое полугодие 2013 года составил около 30 млрд рублей (это сумма лизинговых договоров, а не стоимость недвижимости).

Жизнеспособный инструмент

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит, что подобную практику уже можно назвать достаточно распространенной — особенно в сфере торговой и офисной недвижимости. «Впрочем, пока сделки sale & leaseback в России не носят массового характера. Хотя в целом операции купли-продажи недвижимости по схеме sale & leaseback, на наш взгляд, сегодня являются весьма актуальным инструментом привлечения средств, так как позволяют продавцу не только получить необходимые денежные суммы, но и сохранить за собой право долгосрочной аренды продаваемого объекта (часто с правом последующего обратного выкупа). Кроме того, продавец несколько оптимизирует налогооблагаемую базу за счет ее уменьшения. Покупатель со своей стороны получает стабильный источник дохода в виде рентных платежей. При этом контрагенты, как правило, договариваются о взаимном дисконте: к цене продажи объекта и, соответственно, к ставке последующих арендных платежей», — говорит он.

По словам генерального директора ЗАО «Зест» Олега Ануфриева, лизинг недвижимости, безусловно, жизнеспособный инструмент, раз он присутствует на рынке. «Лизинговое сообщество может привести примеры довольно крупных успешных проектов в этой области. ГК „Зест“, к примеру, неоднократно приобретала различные офисные и складские помещения для своих клиентов», — говорит он.

Анастасия Халилова, директор департамента по работе с крупнейшими клиентами ЗАО «Сбербанк Лизинг», также считает, что это жизнеспособный финансовый инструмент, так как он позволяет открывать новые перспективы и возможности для юридических лиц любой формы собственности. «Лизинг, в том числе возвратный лизинг недвижимости, — это эффективный инструмент развития любого бизнеса в самых различных сегментах. В последнее время этот продукт пользуется особенной популярностью у крупного и крупнейшего бизнеса», — поясняет она.

Роман Романовский, ведущий аналитик отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА», говорит, что развитие этого инструмента в значительной мере сегодня зависит от двух факторов: юридической чистоты сделки, которая, к сожалению, в России остается пока редкостью, и финансового состояния клиента, либо рентабельности самого объекта недвижимости — его коммерческой востребованности и способности приносить доход, окупающий лизинговые платежи.

Особенности сделок

По словам Олега Ануфриева, любой лизингодатель, имеющий опыт в проведении сделок с недвижимостью, скажет, что в России еще слишком несовершенно законодательство в области заключения лизинговых контрактов. «Есть противоречия в порядке регистрации договора лизинга и перехода права собственности по договору купли-продажи между положениями Гражданского кодекса РФ и закона о государственной регистрации сделок с недвижимостью. Сегодня в нашем регионе лизинговые компании решают это путем одновременной регистрации договора лизинга и договора купли-продажи. Также некоторые сложности возникают из-за того, что лизинг земли в России законодательно запрещен. Сторонам лизинговой сделки приходится заключать отдельный договор аренды земли с правом выкупа. Нельзя не упомянуть о желании продавца недвижимости реализовать ее по довольно низкой балансовой стоимости, так как при продаже по реальной рыночной цене собственник может существенно потерять на налогах. Для лизинговой же компании подобные схемы неприемлемы», — рассказывает о несовершенствах законодательства господин Ануфриев.

Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентрансли-зинг», говорит, что лизинг недвижимости в связи с высокой стоимостью и ликвидностью объектов всегда был интересен лизинговым компаниям, но, к сожалению, существует ряд факторов, которые делают такие сделки скорее частностью, чем правилом. «Это низкая кадастровая и балансовая стоимость объектов. Длительный срок оформления таких сделок в связи с необходимостью проведения регистрационных действий, то есть договоров купли-продажи, лизинга, затем права собственности в начале договора лизинга и в конце договора лизинга, а также особый вопрос с землей: если земля в собственности — это упрощает оформление сделки, но если земля в долгосрочной аренде, то параллельно необходимо перезаключать договор аренды на нового собственника, лизингодателя, так как земля должна следовать за зданием, а переоформление договора с естественным монополистом — дело тоже небыстрое», — констатирует он.

По словам госпожи Халиловой, среди особенностей сделок возвратного лизинга недвижимости можно отметить то, что лизингополучатель является собственником объекта коммерческой недвижимости. При продаже объекта возникают налоговые последствия: необходимо будет платить НДС (сделки представляют наибольший интерес для клиента в случае наличия накопленного НДС по капитальным затратам). Кроме того, требуется уплатить налог на прибыль, также существует необходимость перезаключения долгосрочных договоров с арендаторами площадей объекта с сохранением текущих условий для перехода на субарендные отношения — сублизинг.

Роман Романовский говорит, что основные особенности лизинга недвижимости — более длительные сроки анализа и согласования таких сделок, тщательная проверка юридической чистоты объекта имущества, согласование вопросов пользования землей в случаях, когда речь идет о приобретении целых зданий.

Перспективы развития

Господин Ануфриев указывает на то, что в наших условиях каждая заключенная сделка по лизингу недвижимости сложна и эксклюзивна, поэтому данное направление все же скорее экзотика. «Бурного развития этого направления в ближайшие годы ждать не стоит», — заключает он.

Дмитрий Виноградов говорит, что относительно распространен лизинг объектов недвижимости, где продавцом и лизингополучателем являются компании одной группы, либо возвратный лизинг — с целью привлечения оборотных средств, в том числе и для возврата средств, инвестированных во вновь построенный объект.

Госпожа Халилова говорит, что на сегодняшний день бизнес понимает все плюсы данного инструмента. «В отрасли происходят существенные изменения, и мы имеем соответствующий опыт, готовы финансировать приобретение в финансовую аренду объектов торговой недвижимости, в том числе торговые центры, торгово-развлекательные комплексы, включая отдельные помещения, магазины, офисные центры, бизнес-парки, склады и логистические комплексы, гостиницы, пансионаты, производственную недвижимость», — говорит она.

По ее словам, по сравнению с кредитами лизинг позволяет минимизировать финансовую нагрузку на бизнес и длительные сроки финансирования, ускорить амортизацию и экономию по налогу на прибыль, применить ускоренную амортизацию с коэффициентом ускорения до трех, возникает экономия на налоге на имущество. «Кроме того, происходит очистка баланса при выходе на IPO, единовременное возмещение „строительного“ НДС после продажи объекта недвижимости, длительные сроки договора лизинга недвижимости (до десяти лет) обеспечивают стабильность распоряжения объектом недвижимости, отсутствует обеспечение», — констатирует госпожа Халилова.

Господин Клягин отмечает, что возвратный лизинг в большей степени распространен в секторе коммерческой недвижимости. «Хотя в последнее время на фоне увеличения количества инвестиционных сделок в целом ряде перспективных в плане развития туристическо-рекреационной сферы странах схема sale & leaseback получает все более широкое применение и в сегменте жилой недвижимости. Этот механизм позволяет одновременно и формировать фонд средств размещения, и гарантировать инвесторам стабильный, застрахованный рентный доход. Особенно характерны такие инвестиционные решения для курортных регионов, туристическо-рекреационных центров, отличающихся высоким стабильным спросом на аренду жилой недвижимости. Впрочем, конечно, не стоит забывать, что рентная доходность в данной сфере невелика. Ставка капитализации жилой недвижимости, как правило, формируется на относительно низком уровне — в среднем варьируется в диапазоне 3–5 процентов», — говорит Максим Клягин.

Игорь Герасимов

На самолетной тяге

— тренд —

с17

Еще одним фактором, влияющим на спрос на авиатехнику, является ужесточение национальных норм и правил, регулирующих авиаперевозки. Требования сокращения вредных выбросов, ужесточение требований по шуму заставляют перевозчиков приобретать новую авиатехнику.

Господин Баранов говорит, что вряд ли корректно говорить именно о «системе продажи самолетов», так как это не «система». «При необходимости, те, кому надо приобрести какую-либо авиатехнику, будь то авиаперевозчики, крупные потребители и частные лица, просто обращаются к соответствующим производителям авиатехники, заключают с ними контракт и приобретают то, что им нужно. Естественно, что приобретение нескольких единиц авиатехники, особенно той, что будет использоваться для перевозки пассажиров или грузов, растягивается на несколько лет, так как эти воздушные суда еще только предстоит построить», — рассказывает он.

Олег Ануфриев говорит, что авиационные лизинговые сделки сложны и содержат множество подводных камней: «Во-первых, как правило, воздушное судно подлежит регистрации в Государственном реестре гражданских воздушных судов Российской Федерации, также потребуется регистрация перехода права собственности, регистрация лизинговой сделки, ипотеки. Во-вторых, в случае покупки джета за рубежом потребуется таможенное оформление. В-третьих, чаще всего компании-лизингодателю приходится привлекать компанию-агента (специалистов по технической части, которые оценят состояние воздушного судна, наличие и достаточность технической документации и дополнительного оборудования). В-четвертых, лизингополучатель не имеет соответствующих разрешений на управление воздушным судном, поэтому он привлекает компанию-эксплуатанта, имеющую соответствующие лицензии на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и грузов воздушным транспортом».

ГК «Зест» — одна из немногих компаний, имеющих обширный опыт в сегменте бизнес-авиации. «В лизинговом портфеле нашей компании присутствуют сделки по финансовой аренде объектов бизнес-авиации различной сложности с участием как российских компаний, так и компаний с иностранной юрисдикцией», — поделился господин Ануфриев.

По словам Дмитрия Баранова, особенностей у данного вида лизинга несколько. «Во-первых, для взятия в лизинг летательного аппарата требуются значительные денежные средства, так как это дорогой вид техники. Причем средства должны быть и у лизингодателя, и у лизингополучателя. Лизингодателю нужны средства, чтобы приобрести воздушные суда (ВС), а лизингополучателю они требуются для того, чтобы оплачивать лизинговые платежи. Во-вторых, в случае операционного лизинга, когда право собственности на воздушное судно остается у лизингодателей, они, как правило, устанавливают очень жесткие требования к техническому состоянию ВС, которое должно быть возвращено лизингополучателем. В этом случае, если не все технические процедуры по обслуживанию ВС проводились соответствующим образом, есть риск возникновения дополнительных расходов для каждой из сторон договора, причем суммы могут быть весьма значительными. В-третьих, учитывая специфику данного вида транспорта и то обстоятельство, что взятое в лизинг ВС постоянно перемещается, лизингодателю приходится отслеживать эти перемещения и следить за аккуратностью выплат лизинговых платежей, чтобы не получилось так, что лизингополучатель, к примеру, нарушил не только график выплат, но еще и задолжал разным аэропортам, в одном из которых воздушное судно, собственность лизингодателя, могут арестовать. И тогда добиваться его возврата придется очень долго. Или и того хуже — воздушное судно в каком-нибудь далеком аэропорту могут арестовать и продать за долги лизингополучателя. В этом случае лизингодатель лишится своей собственности, или ему очень долго придется добиваться ее возврата, причем результат будет совсем не очевиден», — говорит господин Баранов.

Привлекательный потенциал

По словам Дмитрия Баранова, наш авиарынок имеет значительный потенциал роста из-за того, что россияне пока летают гораздо меньше жителей других стран, но в перспективе будут летать чаще и дальше, то есть авиаперевозчикам будет требоваться все больше и больше воздушных судов для перевозки растущего числа пассажиров и увеличивающихся объемов грузов. «Приняты и активно воплощаются в жизнь программы развития региональной авиации в стране, растет спрос на соответствующую технику. Кроме того, в стране идет либерализация всей авиационной отрасли, облегчается процедура владения и эксплуатации частных воздушных судов, уже введен заявительный порядок полетов в стране для частной авиации. Все эти факторы будут способствовать увеличению спроса на авиационную технику всех типов и видов, что, в свою очередь, будет способствовать росту и развитию лизинга авиатехники», — уверен господин Баранов.

По данным аналитиков «Эксперт РА», сладить падение рынка в 2013–2014 годах может сегмент авиатехники. Так, по итогам авиасалона МАКС-2013 «Сбербанк Лизинг» и компания ГСС подписали соглашение о покупке для передачи в лизинг до 20 воздушных судов SSJ 100 (сумма сделки может составить более $700 млн), компания ИФК подписала соглашения с авиакомпаниями «Ангара» (более $60 млн), «ВИМ Авиа» и Red Wings, а «ВЭБ-лизинг» — с компаниями «Ютэйр» и «Трансаэро» (поставки оговариваются уже приблизительно на 2020 год).

По словам господина Шенка, основная особенность авиационного лизинга — это капиталоемкость, что приводит к потребности привлечения большого количества заемных средств, в результате чего рынок авиационного лизинга сильно зависит от процентных ставок на долговом рынке. «Также стоит отметить, что в основном самолеты поставляются на операционный лизинг, то есть учитываются не как обязательства авиакомпании, а как актив, следовательно, затраты включаются в себестоимость. В целом контракты в основном заключаются на крупных мероприятиях, например, на авиасалоне МАКС и прочих. Однако по мере развития инструмента операционного лизинга система будет меняться, так как лизинговые компании смогут обеспечивать стабильный спрос на довольно больших объемах. Рынок на данный момент находится в активной стадии роста и в несколько раз увеличился за последние годы», — заключает господин Шенк.

Ульяна Терещенко