

Одним из относительно новых продуктов на рынке коммерческой недвижимости является ипотечное кредитование на выкуп помещений. В отличие от жилищного, этот вид кредитования пока не получил широкого распространения — условия предоставления займов на выкуп помещений под офисы или магазины более жесткие, чем для физлиц. Связано это с тем, что таким продуктом чаще всего пользуются представители малого и среднего бизнеса, к которым кредитные учреждения традиционно предъявляют достаточно высокие требования.

Ипотека пришла на торговую улицу

кредиты

Данный вид ипотеки снова стал актуален в 2011 году в силу постепенного восстановления спроса на «инвестиционные» кредиты после кризиса. Это было вызвано необходимостью обновления основных фондов, которое практически не производилось в период кризиса, а основная масса кредитов выдавалась на пополнение оборотных средств, то есть на поддержание текущей деятельности, а не на расширение бизнеса.

Геннадий Ветров, председатель правления Энергомашбанка, говорит: «Банки готовы выдавать ипотеку на коммерческие помещения, однако сам бизнес не готов этим пользоваться. Сегодня у банков доля коммерческой ипотеки в общем ипотечном портфеле не превышает 15 процентов. В среднем такие кредиты выдаются сроком до 10 лет и при минимальном первоначальном взносе от 30 процентов».

Слабая популярность этого вида кредитования объясняется тем, что платежи по такому кредиту могут существенно превышать арендную плату. «Допустим, у предпринимателя есть пять неких торговых точек и незначительная сумма, которую можно инвестировать, вопрос стоит или выкупить в собственность одну из пяти точек, или потратить средства на запуск и аренду еще двух-трех к уже имеющимся. Скорее всего, предприниматель выберет аренду, так как это путь расширения бизнеса



Банки готовы выдавать ипотеку на коммерческие помещения, однако сам бизнес не готов этим пользоваться. Сегодня у банков доля коммерческой ипотеки в общем ипотечном портфеле не превышает 15%

и увеличения прибыли», — объясняет господин Ветров.

Для тех, кто встал на ноги

Коммерческая ипотека интересна тем предпринимателям, которые прошли стадию наращивания доходов и стали создавать платформу для повы-

шения устойчивости бизнеса. Чаще всего приобретаются в ипотеку те объекты, собственником которых можно стать и от которых предприниматель зависим.

Как правило, кредит выдается юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю или физическому

лицу — собственнику бизнеса. При оценке заемщика банк смотрит не только на качество недвижимости с точки зрения ее расположения, но и на потенциальную доходность, на которую влияют людские потоки, плотность схожего бизнеса по соседству, возможности перепрофилиро-

вания помещения, среднюю арендную ставку в данном микрорайоне для данного вида бизнеса и так далее. Кроме того, анализируется не только финансовое состояние потенциального заемщика, но и его текущая прибыль, которая будет способна обслуживать кредит.

Тем не менее банки предлагают так называемые альтернативные кредиты, которые, по сути, являются классическими: это кредиты на развитие бизнеса, инвестиционные, кредиты на участие в тендерах на выкуп государственной недвижимости в собственную. По таким креди-

там условия немного лояльнее и всегда есть возможность рефинансирования.

Ирина Бажулина, заместитель директора филиала банка «Стройкредит» в Санкт-Петербурге, рассказывает: «В отличие от жилищного кредитования, коммерческая ипотека имеет достаточно короткие сроки погашения (5–7 лет) и более высокие ставки. Ставки колеблются по банкам в интервале от 14 до 19 процентов годовых в зависимости от различных факторов: стоимости средств привлечения в банке, срока кредита, суммы первоначального взноса (минимум 20–30 процентов), критериев оценки финансового состояния заемщика, наличия другого обеспечения, например, поручительства. Лимит кредитования в рамках коммерческой ипотеки варьируется от банка к банку. Как правило, это суммы от 1 до 50 млн рублей».

Кирилл Тихонов, вице-президент Промсвязьбанка — директор департамента развития малого и среднего бизнеса, признает, что при развитии этого сегмента кредитования существует ряд трудностей, связанных с рынком именно коммерческой недвижимости: достаточно высокий уровень цен на объекты, требования банков по первоначальному взносу, более сложный пакет документов по сравнению с жилой недвижимостью. Господин Тихонов сообщил, что в его банке сумма ипотечного кредита может достигать 100 млн рублей.

(Окончание на стр. 18)

страница 18

Заложники кризиса
Кредитные учреждения учатся управлять недвижимостью, доставшейся им за долги

страница 19

Эксклюзива стало меньше
Рынок посреднических услуг сформировался

страница 20

Промышленность на пятачке
Производителям не хватает подготовленных участков

страница 22

Панорама на десерт
Рестораны и кафе ищут необычные места



Проектная декларация доступна на сайте www.yesapart.ru

%

↑

Доходно?

YE'S!

Вячеслав Малафеев,
футболист

Студии с отделкой у метро
«Пр. Просвещения»

2,39 млн.
руб.

повышение
цен с 1 января!

Happy New YE'S!

ПОДАРКИ ВСЕМ
ПОКУПАТЕЛЯМ

yesapart.ru
(812) 702 4222