



Ирина ВИШНЕВСКАЯ
Партнёр
Berkshire Advisory Group

БАНКОВСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ: ПЕТЛЯ ЛИКВИДНОСТИ

УХОД БАНКОВ В ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВО

Уход банков в интернет-пространство и развитие интернет-банкинга и мобильного банкинга стало популярной темой в банковском сообществе. Высказывались многие эксперты, обсуждая плюсы и минусы данных тенденций. А тенденции налицо — развитие интернет-технологий, компьютерной грамотности населения и, естественно, политика банков, направленная на сокращение издержек и централизацию управления. И это естественный процесс, не только в банковском сообществе, но и в целом в бизнес-среде.

СОКРАЩЕНИЕ ОФИСОВ. ТЕНДЕНЦИЯ

На фоне политики регулятора, связанной с сокращением численности банков, а также слиянием и поглощением мелких банков более крупными, мы наблюдаем последствия и уже устойчивые тренды на сокращение собственных филиальных сетей банков. Ряд крупных банков уже анонсировали свои планы по сокращению банковских офисов — кто на 10%, а кто и на 15%.

Таким образом, на рынок недвижимости в 2014–2015 году «выброшено» большое количество банковских помещений, предлагаемых собственниками для аренды или продажи. Причём часто предлагают не просто офисы, а пул помещений в разных городах.

ОЦЕНКА БАНКОВСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

Профессиональные оценщики столкнулись с проблемой: как оценивать банковские помещения?

С учётом рекомендуемых методик и сложившейся практики применяют два базовых подхода к оценке: сравнительный — на основе анализа цен предложений аналогичных помещений в том же городе, и доходный — основанный на потенциальной возможности сдачи помещения в аренду по рыночным ставкам. Затем результаты взвешиваются, и получается итоговое значение, или интервал стоимости (что допустимо с учётом Федерального стандарта оценки ФСО 7 «Оценка недвижимости»).

Практика показывает, что результаты такого подхода и стандартных расчётов приводят к тому, что оценки получаются завышенными, помещения стоят и годами не продаются и даже не сдаются в аренду.

Попробуем проследить логику оценщика, который на интернет-порталах недвижимости находит предложения помещений для продажи: это могут быть банковские помещения (которые уже пару лет выставлены на продажу, и на них нет спроса) либо помещения так называемого свободного назначения. Поскольку оценщик понимает, что в помещениях банка можно разместить и офис компании или же переоборудовать их под магазин, салон красоты, медицинский центр и т.д., — могут быть различные варианты — чаще всего в качестве аналогов используются помещения свободного назначения. Таким образом, выбрав три–пять подходящих аналогов, оценщик — путём проведения расчётов, применения коэффициентов

и нивелируя расчётным путём отличия, — приходит к некой расчётной величине, которая должна отражать рыночную стоимость.

Рассчитывая то же помещение доходным подходом, оценщик опять же вынужден искать в интернет-пространстве ставки аренды помещений офисного или свободного назначения и путём коэффициентов находить «рыночную» ставку аренды, считать поток доходов от аренды и стоимость помещения путём капитализации арендного потока. Вновь получается расчётная величина, которая должна отражать рыночную стоимость.

Таким образом, оценщик получает интервал — одно значение методом сравнительного анализа, другое — с точки зрения потенциального дохода.

Практика оценки в 2015 году показывает, что этот интервал может быть не просто в рамках рекомендуемых саморегулируемыми организациями оценщиков 20–30%. Это могут быть порядки...

Крупный банк оценивал сеть своих офисов (ещё работающих и принадлежащих дочерней компании) в семи регионах — всего 12 помещений. После предварительных переговоров с покупателем банк хотел понять, насколько предложение клиента соответствует рыночной стоимости офисов.

Результат оценки по описанной выше технологии получился следующий: доходный подход (через ставку

аренды) дал результат в 300 миллионов рублей, сравнительный — 1,4 миллиарда рублей. Ничего себе интервал!

ПЕТЛЯ ЛИКВИДНОСТИ

Мы начали разбираться в данной ситуации, и оказалось, что оценщики наказали и сами себя, и владельцев недвижимости.

Рекомендуемая в оценочной среде методика расчётов в рамках метода сравнения продаж в качестве одного из первых коэффициентов предполагает введение так называемого коэффициента на торг, который, по логике, должен привести цену предложения к цене сделки.

Приволжский центр финансового консалтинга и оценки на регулярной основе выпускает сборник «Справочник оценщика недвижимости», в котором по городам России предлагаются некоторые значения скидок к ценам предложений и к ставкам аренды. Причём предложения даны в разрезе активных и неактивных рынков и по различным видам помещений.

Скидка на торг для бизнес-центров класса А, В и на офисы в них составляет от 7 до 8% для активных рынков и 12–14% для неактивных. Низкокласные офисно-торговые объекты — от 8 до 9%, для неактивных рынков — 13–14%.

Для ставок аренды скидки на торг: для бизнес-центров класса А, В — от 5 до 6% для активных рынков и 12–14% для неактивных. Низкокласные офисно-торговые объекты — от 6 до 7%, для неактивных рынков — 13–14%.

В сборнике также отмечено, что коэффициенты получены методом экспертных оценок: отправляются анкеты 500 респондентам, которые определяют, какие могли бы быть скидки. Мы уточнили, кто эти респонденты, — в основном оценщики, сотрудники риелторских компаний, возможно, кто-то ещё.

Практика проведения сделок сегодня показывает, что они проходят по цене минимум на 25–30% дешевле выставленных предложений. 2015 год

на рынке сделок с недвижимостью — рынок покупателя. Предложение многократно превышает спрос. Конец 2014 года, когда некоторые продавцы, пытаясь воспользоваться ситуацией, переходили на сделки в валюте, серьёзно исказил рынок. И теперь объекты, которые не были проданы в горячее время конца 2014 года, остались в виде предложений на случай: вдруг найдётся кто-то, кому именно такой объект и именно в этом месте очень понадобится. Таким образом, из всего пула предложений недвижимости мы видим две категории продавцов: те, кто готов снижать цену, обсуждать условия сделок, идти на уступки, и те, кто предлагает свои объекты по завышенной цене и готов ждать покупателя годами. Вот эти предложения оценщики берут в качестве аналогов и начинают с ними работать.

Вернёмся к примеру с оценкой региональных офисов крупного банка. Оценщик обратился в саморегулируемую организацию оценщиков за методической помощью, в том числе к членам экспертного совета, с просьбой проверить отчёт и дать своё мнение по полученному расчётным путём интервалу.

Эксперты подтвердили правильность расчёта и выбора аналогов, но не допустили возможности увеличения скидки на торг более той, которая рекомендована в справочнике оценщика (9%), считая скидку даже в 25% неадекватно завышенной.

Получается замкнутый круг. Оценщик рассчитывает стоимость, принимая за аналоги завышенные цены предложений, получает завышенную цену, как результат — объекты недвижимости остаются непроданными и висят в качестве предложений. И эти же предложения берут следующие оценщики.

Скидка на торг превратилась в петлю ликвидности, которая затягивается на шее оценщика, препятствуя совершению сделок, поскольку независимый оценщик не может подтвердить «рыночность» условий согласованной сделки.

МНЕНИЕ РУССКОГО АУКЦИОННОГО ДОМА

На конференции «Управление проблемными кредитами и залоговым имуществом. Практика банков 2015», организованной в сентябре Российским аукционным домом совместно со Связь-Банком, Международным банковским клубом «Аналитика без границ» и НП «Профессионалы электронного рынка», а также на VI Международной конференции по оценочной деятельности «Новые правила, новая практика», проведённой в октябре компанией SRG и АРБ, обсуждалась тема дисконтов от первоначальных цен продажи объектов недвижимости, определённых независимыми оценщиками.

В докладе о продаже непрофильных активов целого ряда российских банков заместитель директора по региональному и стратегическому развитию Русского аукционного дома И. Ольшанникова подтвердила, что единственным «живым» инструментом, который позволяет выйти на сделку, является сегодня голландский аукцион на понижение цены. И реальные сделки происходят с отсечением 50% от определённой оценщиком первоначальной стоимости.

ВЫВОДЫ

Оценка — ключевой фактор при продаже актива, особенно в условиях кризисного рынка. Банковские помещения — узкий сегмент недвижимости, ликвидность этих помещений крайне низкая и сроки экспозиции их доходят до двух–трёх лет. При этом рыночная стоимость банковских помещений по результатам сделок оказывается ниже помещений свободного назначения именно по причине отсутствия спроса.

Скидки на торг, превратившиеся в петлю для оценщиков и игроков рынка, в размере от 50% от рыночной стоимости, определённой стандартными оценочными методами, стали нормой, а форма продажи через голландский аукцион, нетипичный на стадии подъёма рынка, стала единственным возможным инструментом для совершения сделки. ■