К слову "ипотека" мы начали привыкать совсем недавно: это относительно новое понятие для российской практики. Если ипотека жилья становится все более распространенной, то ипотека коммерческой недвижимости - имеет лишь единичные прецеденты.

Ипотека коммерческой недвижимости, или коммерческая ипотека (бизнес-ипотека), широко распространена во всем мире. Западный опыт показывает, что при грамотной эксплуатации коммерческой недвижимости - сдачи в аренду помещений под офисы, магазины, предприятия сферы услуг - ее доходность вполне сопоставима с любой другой сферой малого бизнеса и позволяет использовать ипотечные кредиты.

Суть и условия коммерческой ипотеки

Ипотечный кредит выдается на покупку нежилых помещений: склада, офиса и т.д. Смысл ипотеки заключается в том, чтобы кредитовать покупку коммерческой недвижимости под ее же залог. В отличие от жилищного кредитования, коммерческая ипотека имеет короткие сроки погашения кредита, но достаточно высокие процентные ставки.

Как правило, ежегодные ставки кредитов ипотеки коммерческой недвижимости варьируются от 12 до 16%, в основном в валюте. Срок ипотеки недвижимости - максимум 10-12 лет, а наиболее распространенный срок - 5 лет.

Заемщику необходимо внести первоначальный взнос в размере 25-40% от стоимости недвижимости. При этом у клиента должен быть прибыльный баланс и минимум год работы на рынке.

Юридические нюансы коммерческой ипотеки

Схема коммерческой ипотеки нежилых помещений схожа с ипотекой жилья: здесь есть такие же процедуры оценки заемщика и объекта, требование о наличии первоначального взноса. Но есть и принципиальное отличие - законодательство не разрешает компаниям оформлять закладную на недвижимое имущество до момента заключения сделки купли-продажи. Объект необходимо сначала приобрести и только потом его можно закладывать, чтобы получить деньги.

Важный правовой аспект коммерческой ипотеки - регистрация права собственности на нежилые помещения с одновременным обременением ипотекой Федеральный закон не предусматривает. Договор об ипотеке коммерческой недвижимости заключается с соблюдением общих правил Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении договоров, а также положений Федерального закона "Об ипотеке (залоге недвижимости)". Согласно пункту 1 статьи 9 Федерального закона в договоре об

ипотеке должны быть указаны предмет ипотеки, его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого ипотекой.

Кому выгодна коммерческая ипотека?

Участники рынка коммерческой ипотеки согласны, что развитие бизнес-ипотеки сдерживается в первую очередь пробелами в законодательстве. Однако не вполне ясно и то, кто будет заемщиком, каково его качество.

Надежные стабильные компании имеют возможность взять на приобретение недвижимости обычный коммерческий кредит под залог любого имущества, им ипотека не особенно нужна. А если у компании нет залога или банки не считают возможным дать ей кредит исходя из оценки деятельности такой компании - зачем нужен такой ипотечный заемщик?

Именно по этой причине в России ипотека коммерческой недвижимости пока характерна, в основном, для крупных компаний. У малого бизнеса нет достаточного залогового обеспечения. На специфические риски малого бизнеса накладываются проблемы непрозрачного рынка коммерческой недвижимости.

Схемы коммерческой ипотеки

Итак, действующее законодательство в отношении бизнес-ипотеки не совершенно. Оно и определяет возможные схемы ипотечного кредитования для предпринимателя.

Согласно закону "Об ипотеке", для коммерческой недвижимости, в отличие от жилых помещений, предусмотрен совершенно иной механизм оформления и регистрации залога. Поэтому рынок выработал несколько способов проведения подобного рода сделок, позволяющих осуществлять их в рамках действующего законодательства.

Схема I

Заключение договора купли-продажи. Продавец получает часть собственных средств от покупателя, а также гарантию банка. Затем происходит регистрация собственности на нового покупателя.

Далее регистрация договора залога, после чего выдача кредитных средств и окончательный расчет. Эту схему специалисты называют самой сложной и длительной.

Схема II

Покупатель выплачивает по предварительному договору собственнику (продавцу) часть собственных средств, а продавец получает от банка обязательство выплатить недостающие средства в случае регистрации залога. После чего следует регистрация залога на банк и оформление всех документов по передаче прав собственности на нового собственника, то есть на покупателя (заключение договора купли-продажи), после чего продавец получает всю сумму, а регистрация идет своим чередом.

Схема III

Риэлторы называют последнюю схему "выкупом юридического лица". Создается компания, на которую оформляется объект недвижимости (юридическое лицо). В последствии заемщик выкупает акции этой компании, выплачивая кредит.

При этом на эту компанию оформляется объект недвижимости.

Лизинг - альтернатива коммерческой ипотеке

По мнению экспертов, хорошей альтернативой несовершенной пока коммерческой ипотеке может стать лизинг коммерческой недвижимости. В этом случае лизинговая организация - некий аналог кооператива - выдает кредит на покупку объекта недвижимости и является владельцем этого объекта до тех пор, пока кредит не будет выплачен.

Одно из достоинств лизинга в том, что его механизмы четко прописаны в законодательстве. С другой стороны, в случае банкротства лизинговой организации все ее имущество может отойти за долги третьим лицам, например, банку.

В любом случае риск неизбежен. Банковские специалисты советуют предпринимателям самим влиять на условия кредитования.

По мнению большинства экспертов, наиболее острая проблема, мешающая развитию коммерческой ипотеки, это низкая культура финансирования у малого бизнеса. Ипотека станет реальность, когда малый бизнес "осветлится". Чем ниже налоговая культура малого бизнеса, тем хуже условия ипотечного кредитования для него же - таков вывод реальных участников рынка бизнес-ипотеки.