

ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В данной статье подробно представлены этапы заключения лизинговой сделки коммерческой недвижимости в РФ. Рассмотрены возникающие проблемы и пути их разрешения, связанные с лизингом зданий, сооружений и производственных площадей. Представлены все предпосылки для того, чтобы финансовая аренда стала для бизнеса эффективным и выгодным инструментом для получения возможности пользоваться помещением любых размеров без крупных единовременных затрат.

Ключевые слова: лизинг, коммерческая недвижимость, Россия.

Любая коммерческая деятельность требует офисных, складских или производственных площадей, и для нормальной работы предприниматели вынуждены платить за арендуемые помещения баснословные деньги.

В условиях непомерно высоких цен на недвижимость приобрести ее в собственность им зачастую не по силам. Особенно это касается малого бизнеса, для которого постоянно возрастающие арендные платежи ставят иной раз под вопрос само его существование.

На помощь предпринимателям может прийти внешнее финансирование. Банковские кредиты часто недоступны для представителей небольших фирм. Лизинг должен стать решением этой проблемы. Финансовая аренда коммерческой недвижимости пока не очень распространена, но у этого сегмента большой потенциал. Для малого бизнеса лизинг – это удобный инструмент получения в собственность офисов и других необходимых для его функционирования объектов недвижимости.

Сравним российские объемы лизинга недвижимости с показателями других стран. Наш показатель более чем на порядок меньше по сравнению с Германией, Великобританией, Италией, Францией; в разы уступает Испании, Швеции, Швейцарии, Нидерландам; на треть меньше, чем в Австрии, на 25–27 % отстаем от Чехии и Бельгии. Но в то же время это только на 11–12 % меньше, чем в Норвегии и Дании, и, что очень важно, больше, чем в таких странах, как Польша, Венгрия, Ирландия, Турция, Финляндия.

В табл. 1 указаны места, которые занимала РФ в 2005–2008 гг. по оценкам London Financial Group. Эти данные были опубликованы в ведущем мировом издании по лизингу – World Leasing Yearbook (London, Euromoney). Данные за 2008 г. по Европе указаны на основе статистических материалов Европейской федерации ассоциаций лизинговых компаний Leaseurope.

Как видно, за несколько лет Россия заметно поднялась в мировом и европейском табеле о рангах.

Необходимо пояснить, что представляет собой лизинг как финансовый инструмент, какова схема лизинговой сделки, механизм ее проведения. Юридически лизинг – это вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель обязуется приобрести имущество у поставщика и предоставить его за плату во временное владение и пользование лизингополучателю. Другими словами, лизинг – это финансовая аренда предмета лизинга с последующим выкупом. Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе здания и сооружения.

Схема любой лизинговой сделки представляет собой взаимодействие трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя, продавца. Лизинговая компания покупает предмет лизинга у продавца, берет себе на баланс, затем передает его лизингополучателю по договору финансовой аренды. По окончании договора лизинга лизингодатель передает предмет лизинга ли-

зингополучателю в собственность. В дополнение могут заключаться другие договоры: страхования, поручительства, залога.

Таблица 1

Место Российской Федерации на мировых и европейских рынках лизинга недвижимости

2005		2006		2007		2008
в мире	в Европе	в мире	в Европе	в мире	в Европе	в Европе
34	20	28	17	25	17	14

По своей сути лизинговая сделка по приобретению недвижимости не отличается от передачи в финансовую аренду транспорта или оборудования. Клиент выплачивает лизинговые платежи, а по окончании срока лизинга получает в собственность здание, уже полностью амортизированное либо по минимальной остаточной стоимости. Это уменьшает величину налога на недвижимость по приобретаемому объекту. При этом лизингополучатель не является прямым плательщиком налога на имущество (балансодержателем чаще всего выступает лизингодатель), а выплачивает его в составе лизинговых платежей. Причем все эти платежи лизингополучатель относит на себестоимость продукции (работ, услуг), чем достигается экономия по налогу на прибыль.

Базовые условия лизинга коммерческой недвижимости выглядят следующим образом: авансовый платеж может составлять от 5 до 20 % от стоимости здания, срок лизинга – от 3 до 7 лет. Сооружение страхуется на весь срок лизинга в обязательном порядке. Лизинговые платежи выплачиваются лизингополучателем по заранее оговоренному графику, который может быть, по выбору клиента, аннуитетным, регрессивным, ускоренным.

Существенное влияние на характер проводимых работ оказывают и особенности той или иной стадии подготовки и реализации лизингового проекта. **На первом этапе** лизинговая компания ведет подготовительную работу с потенциальными лизингополучателями: изучает заявки и технические спецификации на объекты аренды, анализирует бизнес-планы предлагаемых объектов, первоначальную стоимость и спрос на товары, размеры аванса и лизинговых платежей, остаточную стоимость и т. д. (рис. 1).

Для проведения лизинговых операций лизингодатель проводит работу по рекламе, изучению лизингового рынка – спроса на определенные виды оборудования, цены и тарифы на сопутствующие лизинговые услуги (ремонт, транспортные услуги), созданию банка данных на объекты лизинга, поиску клиентов-пользователей. Лизингополучатель сам подбирает поставщика либо просит об этом квитанцию.

При принятии решения о передаче в лизинг оборудования учитывают следующие факторы:

- обоснованность бизнес-плана;
- приоритетность данного вида деятельности для города;
- наличие подрядчиков, поставщиков и потребителей намечаемой к выпуску продукции;
- финансово-экономическое положение фирмы;
- опыт работы в данной хозяйственной сфере;
- наличие производственных площадей и лицензии на планируемый вид деятельности.

Заявка пользователя лизингодателю составляется в произвольной форме, но обязательно содержит техническое обеспечение необходимого оборудования, реквизиты поставщика, копию своего устава и информацию об экономическом положении и перспективах развития по форме и в сроки, установленные лизингодателем.

Лизингодатель проводит оценку текущей и перспективной платежеспособности клиента, анализ лизингового проекта и выявление возможности клиента, анализ лизингового проекта и выявление возможности повторной сдачи в лизинг оборудования или его продажи. При большом риске он может требовать гарантий от пользователя.

В случае положительного заключения лизингодатель принимает решение о вступлении в лизинговую сделку и направляет поставщику заказ-наряд, в котором указываются наименование и реквизиты лизингодателя (заказчика), характеристика оборудования, срок его изготовления в целом и по этапам. К заказу прилагаются технические требования и другие документы, определяющие условия выполнения работ.

После получения заказа-наряда поставщик направляет подтверждение о его получении лизингодателю, а после поставки пользователю оборудования – счет в двух экземплярах с указанием своих реквизитов. Параллельно оформляется юридически лизинговая сделка. Продолжительность подготовленных лизинговых процедур составляет 30–60 дней.

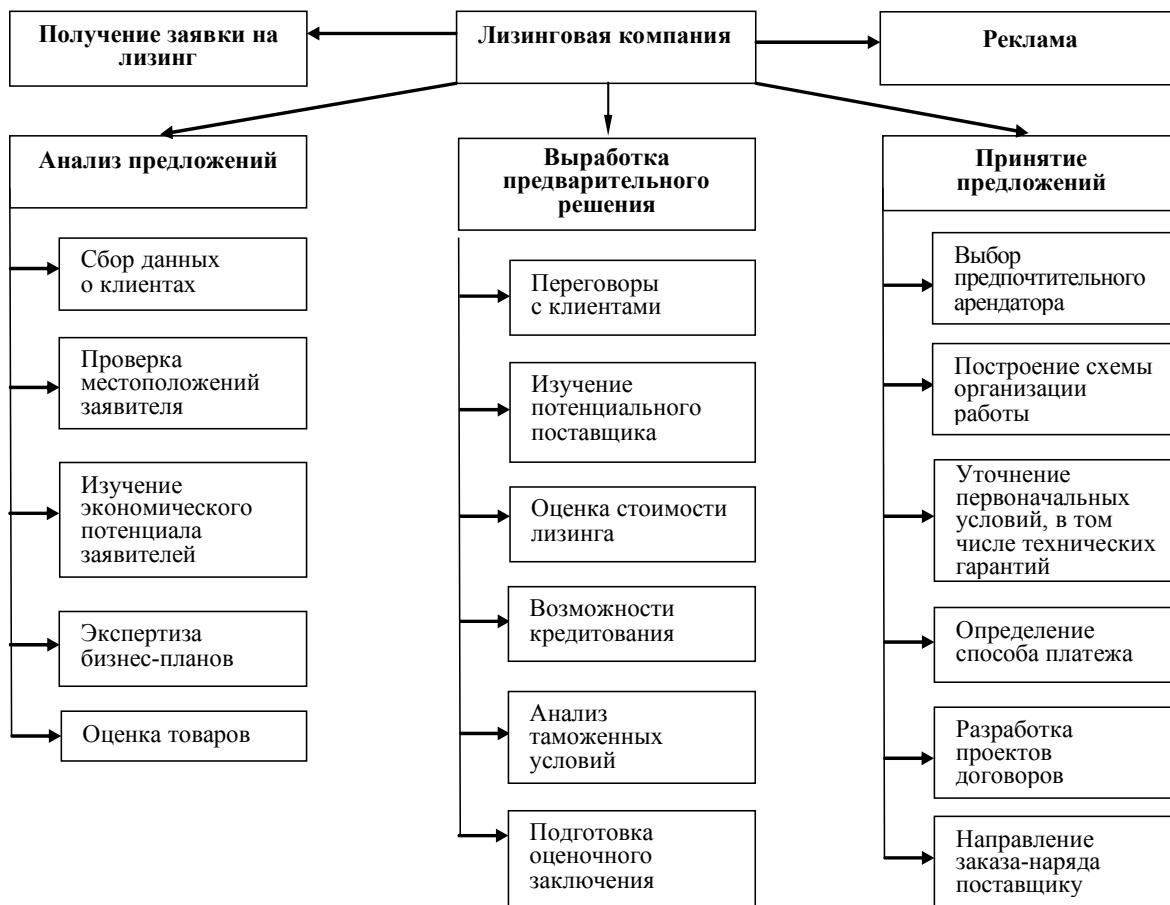


Рис. 1. Лизинговые процедуры на подготовительной стадии у лизингодателя

На втором (организационном) этапе лизинговая компания заключает договор купли-продажи с поставщиками на согласованных с арендатором коммерческих условиях, а также систему других двух- и многосторонних в зависимости от вида лизинга (рис. 2).

На третьем (эксплуатационном) этапе в период использования объекта производятся лизинговые платежи, ремонт и развитие производства, мониторинг экономических показателей реализации проекта, а также оформление отношений по дальнейшему использованию объекта после окончания срока лизинга.

Механизм проведения сделок по лизингу недвижимости имеет некоторые особенности, поэтому есть смысл рассмотреть его подробнее. На начальном этапе сотрудничества с лизинговой компанией клиент выбирает объект недвижимости и предоставляет комплект документов в лизинговую компанию согласно установленному перечню. Специалисты лизинговой компании проводят финансово-экономический и юридический анализ представленных документов и принимают решение о возможности предоставления лизинга и покупки объекта недвижимости.

На этапе разработки и подписания договора лизинга недвижимого имущества клиент и лизинговая компания согласовывают все существенные условия договора лизинга. Именно на этом этапе клиент и лизинговая компания определяют порядок пользования недвижимым имуществом, согласовывают вопросы обеспечения электроэнергией и водоснабжением, а также телекоммуникациями, так как при смене собственника необходимо подписывать эти договоры заново [1].



Рис. 2. Содержание организационной лизинговой сделки

На этапе разработки и подписания договора также устанавливается, какая из сторон будет осуществлять капитальный и текущий ремонт (если же в договоре это не будет оговорено, то будут применяться по аналогии нормы Гражданского кодекса об аренде, которые напрямую предусматривают возложение обязанности по текущему ремонту на лизингополучателя, а капитального – на лизинговую компанию).

На практике часто возникают вопросы, связанные с тем, какая из сторон договора лизинга будет заниматься заключением «сопутствующих» договоров с энергоснабжающими организациями, с эксплуатирующими и ремонтными службами. Здесь проблема решается двумя способами. Первый способ предусматривает заключение всех вышеуказанных договоров от имени лизинговой компании. При этом лизингополучатель совершает действия по доверенности. Второй вариант предполагает, что в договор лизинга изначально включается условие о том, что все указанные договоры вправе заключать от своего имени лизингополучатель. Второй вариант наиболее удобен в случаях, когда клиентами лизинговых компаний являются представители из других регионов.

Завершающим этапом является проведение государственной регистрации договоров. С недавнего времени совмещается государственная регистрация возникновения права собственности по договору купли-продажи и договора лизинга, т. е. документы на оба вида регистрации подаются одновременно. При этом регистрирующие органы проводят одновременно экспертизу двух пакетов документов, что значительно сокращает сроки государственной регистрации.

В целях одновременной регистрации двух пакетов документов специалисты лизинговой компании особое внимание уделяют формулированию условий договоров купли-продажи и лизинга, включают в тексты обоих договоров коррелирующие между собой ссылки. После рассмотрения документов регистрирующие органы проводят последовательную регистрацию возникновения права собственности по договору купли-продажи и договору лизинга.

Следует принимать во внимание, что все формальности, связанные с разработкой договоров и иной документации, берут на себя специалисты нашей компании, включая вопросы практического взаимодействия с продавцами объектов недвижимости и согласования интересов клиентов.

Существует масса тонкостей, которые необходимо учитывать при заключении лизинговых договоров по приобретению недвижимости. Проведение таких сделок часто сопряжено с некоторыми сложностями. Среди основных трудностей – неурегулированность многих вопросов в российском законодательстве.

На этапе заключения лизинговой сделки возникают затруднения, связанные с регламентом ее оформления, по причине того что этот процесс еще не проработан до конца в юридическом аспекте. Порядок регистрации договора лизинга и договора купли-продажи не прописан в законодательстве напрямую и не регламентируется законом о государственной регистрации сделок с недвижимостью. Сегодня эта проблема решается путем одновременной подачи в регистрирующие органы двух комплектов документов (договор лизинга и договор купли-продажи).

Еще одна особенность заключается в законодательном требовании о неразрывной связи зданий и сооружений с землей. Поскольку лизинг земли запрещен законом, исполнение данной сделки лизинга сопряжено с некоторыми сложностями с правовой точки зрения. Отношения между лизингополучателем и лизинговой компанией касательно земельного участка регулируются с помощью отдельного договора аренды с правом выкупа. Специалисты лизинговых компаний стараются организовать процесс таким образом, чтобы срок действия такого договора совпадал со сроком действия договора лизинга на само здание. Тогда по окончании срока действия обоих договоров здание и земельный участок могут быть одновременно переданы в собственность клиенту.

Как правило, не возникает проблем с приобретением в лизинг производственных, складских помещений, офисов, всех тех объектов, безусловное предназначение которых – использование в коммерческих целях. В этом отношении спорным является вопрос о возможности приобретения в лизинг объектов незавершенного строительства – так называемого недостроя. В настоящий момент на практике складывается ситуация, что такие объекты не подлежат передаче в лизинг вследствие того, что они не могут быть использованы в предпринимательстве. Единственное юридически возможное целевое использование недостроенных объектов недвижимости – их достраивание, что на этапе строительства не попадает под определение коммерческой деятельности.

Похожая проблема возникает касательно лизинга жилой недвижимости. Изначально ее единственное целевое назначение – проживание граждан. Если при анализе обращения клиента выясняется, что жилую площадь коммерческая организация планирует приобрести в лизинг, к примеру для проживания сотрудников, то вопрос о предоставлении лизинга может быть решен положительно. Не исключено также и иное коммерческое использование жилой недвижимости, если оно не противоречит Жилищному кодексу [2. С. 160–163].

Среди основных проблем лизинга зданий и сооружений – особенности российского рынка недвижимости. Продавцы недвижимости часто отказываются работать «по-белому», занижая стоимость объекта недвижимости в целях сокращения суммы уплачиваемого налога на прибыль или подоходного налога, в зависимости от того, являются ли они юридическими или физическими лицами. Для лизинговой же сделки необходимо указывать реальную стоимость объекта, ведь только так можно составить график лизинговых платежей таким образом, чтобы клиент получил наибольшую налоговую экономию.

Непременным условием лизинговых сделок с недвижимостью является юридический анализ всех предыдущих процедур перехода прав собственности на объект, структуры собственников объекта и правильность оформления и регистрации сделок. Проверка и подтверждение всех этих факторов само по себе является сложной процессом.

Несмотря на кажущуюся сложность приобретения недвижимости с помощью лизинга, этот инструмент обладает массой преимуществ перед другими способами финансирования. Они заключаются в первую очередь в льготном налоговом режиме лизинговой сделки, по-

сколькo имущество находится на балансе лизинговой компании, лизингополучатель освобождается от уплаты налогов на имущество напрямую – сумма налогов включается в состав лизинговых платежей.

В отличие от использования схемы классической аренды объектов недвижимости механизм лизинга позволяет после окончания действия договора лизинга получить недвижимость в собственность по заранее установленной цене. При заключении лизинговой сделки размеры лизинговых платежей согласовываются на первоначальном этапе и, как правило, не изменяются в течение всего срока лизинга. В отличие от договора аренды, в котором арендодатель вправе изменять арендные ставки один раз в год.

Порядок пользования недвижимостью определяется на этапе заключения лизингового договора. Перечень услуг по обслуживанию здания согласовывается индивидуально с каждым лизингополучателем. В случае аренды, как правило, обязательства по оплате обслуживания недвижимого имущества заведомо включены в арендные платежи.

В сравнении с ипотечным кредитом преимущества лизинга заключаются в отсутствии обязательств по залогу. При использовании лизинга недвижимости предоставление залога не является обязательным условием для заключения договора, так как имущество находится на балансе лизингополучателя [3. С. 25–29].

Лизинг позволяет быстрее амортизировать приобретенное здание благодаря механизму ускоренной амортизации с коэффициентом до трех. Таким образом, лизингополучатель становится собственником здания по минимальной остаточной стоимости. При кредите ускоренной амортизации имущества не происходит.

Надо отметить тот факт, что отечественные банки неохотно предлагают «длинные кредиты», а после кризиса ликвидности еще и поднялись ставки. Срок лизинга коммерческой недвижимости может составлять до семи лет. Требования по обеспечению лизинговой сделки, как правило, меньше требований банков, что наименьшим образом отражается на активах лизингополучателя и повышает вероятность реализации планов развития предприятия.

Кроме того, при обращении в лизинговые компании нет необходимости открывать расчетный счет, что практически всегда требуют банки при оформлении кредита.

Немаловажным преимуществом является тот факт, что имущество по лизинговой сделке обычно не учитывается на балансе клиента, а его стоимость не включается в остаток кредитной задолженности, что способствует улучшению его финансовых показателей и позволяет привлекать дополнительные кредитные ресурсы.

Также из-за отсрочки выкупа и постановки на баланс имущества клиент имеет возможность накопить необходимые средства для его выкупа по окончании срока лизинговой сделки.

Все переговоры с контрагентами, оформление всех договоров и прочей документации лизинговая компания производит собственными силами, что экономит лизингополучателю массу времени и средств.

Многие проблемы в сфере лизинга коммерческой недвижимости нуждаются в решении, в частности, необходимо урегулировать многие юридические аспекты касательно этого сегмента. В первую очередь требует четкой формулировки порядок регистрации договоров лизинга недвижимости. Сложности также возникают по причине непрозрачности современного рынка недвижимости.

Но, несмотря на все трудности, рынок лизинга коммерческой недвижимости продолжает свое развитие. Очевидны его существенные преимущества перед другими способами приобретения зданий и сооружений для коммерческих нужд. Есть все предпосылки для того, чтобы финансовая аренда стала для бизнеса эффективным и выгодным инструментом для получения возможности пользоваться помещением любых размеров без крупных единовременных затрат.

Список литературы

1. *Анискин Ю. П.* Инвестиционная активность и экономический рост // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 4. С. 77–82.
2. *Джуха В. М.* Лизинговая форма инвестирования: анализ и оценка. Ростов н/Д, 2007. 177 с.

3. Кузнецов Ф. Н., Рябцев А. А. Экономическая эффективность лизинга // 10 лет кафедре «Экономики и управления в строительстве»: Науч. тр. коллектива кафедры / Под ред. И. С. Степанова М.: МГСУ, 2005. Вып. 2. 89 с.

Материал поступил в редколлегию 06.01.2009

S. G. Danilov

FEATURES OF LEASING OF THE COMMERCIAL REAL ESTATE IN THE RUSSIAN FEDERATION

In given clause stages of the conclusion of the leasing transaction of the commercial real estate are in detail presented to the Russian Federation. Arising problems and ways of their sanction connected with leasing buildings, constructions and floor spaces are considered. Preconditions are presented all that financial rent became for business by the effective and favorable tool for reception of an opportunity to use a premise of any sizes without large lump sum expenses.

Keywords: leasing, commercial real estate, Russia.