



DIGITAL

DEVELOPMENT PARTNERS

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВАШИХ АКТИВОВ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО
ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ В ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫХ ЦЕЛЯХ



Риски девелоперов на рынке недвижимости в существующей ситуации приходится разделять и банкам. Многие девелоперские и строительные компании оказались не в состоянии обслуживать свои долги и своевременно выполнять обязательства.

При этом риск за возможные дефолты клиентов банкам приходится брать на себя. По оценкам самих банков, объем залогового имущества у них на балансе за последний год увеличился на 30%, но учитывая динамику, можно предположить, что к концу 2016 года рост таких активов существенно увеличится.

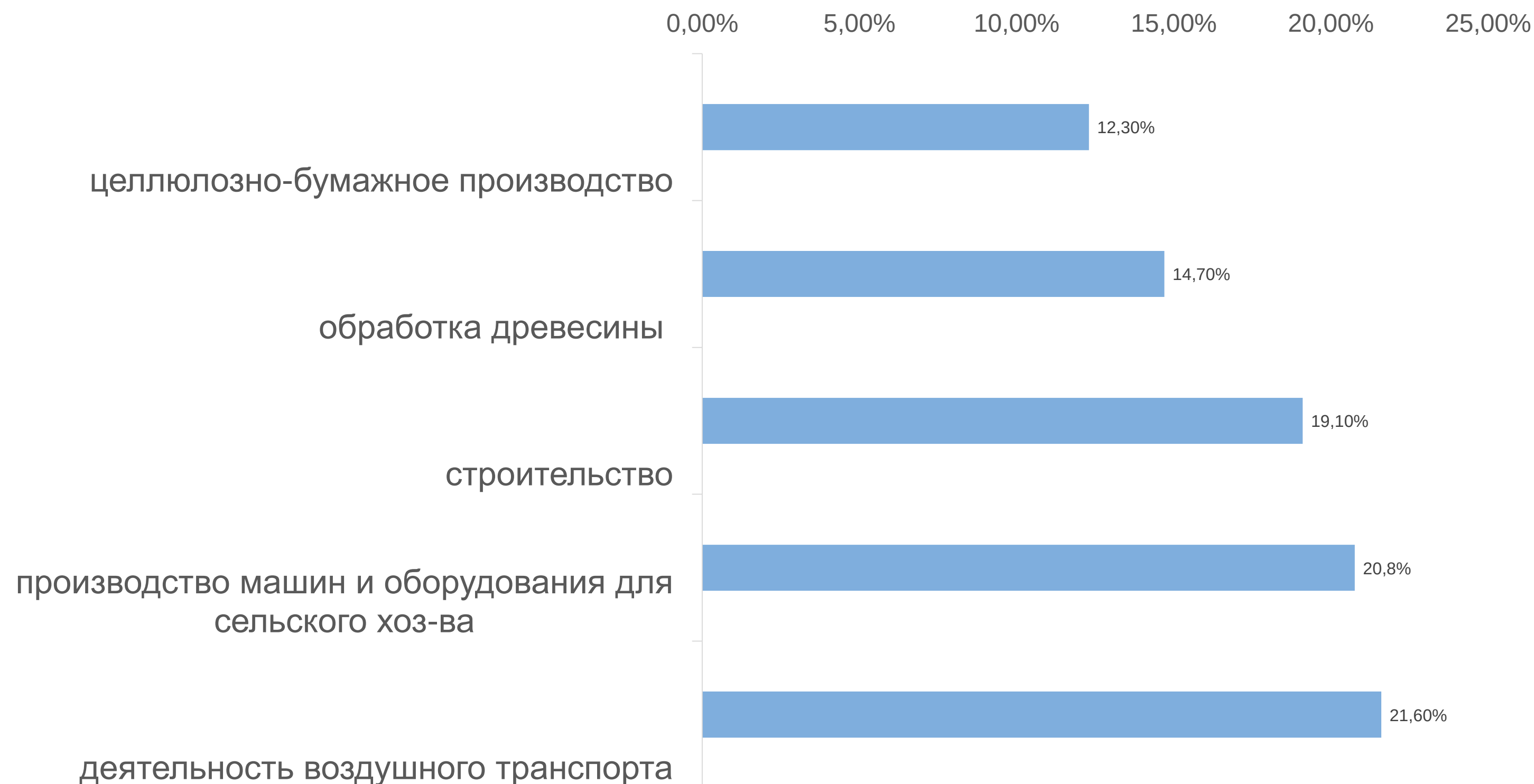
ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ

**Цель реструктуризации и работы
с непрофильными активами – максимизация прибыли !!!**

СИТУАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ РФ

Проблемы в банковской сфере

- ❖ Дефолты ряда крупных предприятий вскрыли серьезные проблемы в отдельных секторах экономики. Согласно данным Банка России, в отраслевом разрезе наибольший уровень просроченной задолженности отмечается в сферах **авиаперевозок (21,6% портфеля на 01.10.2015), производства машин и оборудования для сельского хоз-ва (20,8%), строительства (19,1%)**
- ❖ В 2016 году указанные отрасли продолжают оставаться наименее рентабельными, а доля проблемной задолженности в них будет расти, при этом область строительства и недвижимости выйдет на первое место. Помимо резонансных банкротств и претензий кредиторов к СУ-155, Главмосстрою, смены владельцев в ДСК1 и долговых проблем АФИ, есть проблемы с обслуживанием долгов у многих других компаний.
- ❖ В 2016 году тенденция ухудшения качества активов банковского сектора сохранится, а проблемы с качеством портфеля ссуд крупному бизнесу выйдут на первый план.



■ Доля просроченной задолженности, %

Динамика объемов нового предложения

- ❖ **В 2015 г. объем предложения вырос на 62%, объем поглощения – на 9% по сравнению с 2014 г.** За год количество домов, предлагавшихся на продажу, выросло со 143 до 224, или на 57%. Количество квартир в продаже увеличилось вдвое, с 8 800 до 17 500. Объем предложения вырос на 62%: с 712 700 до 1 153 500 кв. м. За последние семь лет это рекордные показатели для столичных районов между ТТК и МКАД.
- ❖ **В 2015 г. больше всего новостроек в Москве вышло в эконом-классе: 55 домов с общей площадью квартир 887 400 кв. м, или 42% общего объема нового жилья.** На втором месте – комфорт-класс: 44 корпуса на 740 400 кв. м, или 35% общей площади квартир в новых домах. В бизнес-классе появилось 29 новых корпусов на 488 000 кв. м, или 23% общего объема нового жилья. Всего в 2015 г. на рынке жилых новостроек были открыты продажи в 128 домах с общей площадью квартир 2 115 800 кв. м.
- ❖ **Темпы роста объемов предложения увеличивались с каждым кварталом.** В I кв. 2015г. в продажу поступило 18 новостроек с площадью квартир 245 600 кв. м, к IV кварталу объем нового жилья достиг 49 домов на 794 300 кв. м.

В МОСКВЕ

- ❖ **Строительство 30,5 миллиона квадратных метров недвижимости** одобрено на заседаниях Градостроительно-земельной комиссии города Москвы (ГЗК) **в 2015 году**. (в 2014 году на заседаниях ГЗК было одобрено строительство **27,7 миллиона квадратных метров** различной недвижимости).
- ❖ **В 2015 году** основной объем площадей пришелся на жилье — **14,7 миллиона кв. метров или 48%**.

В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

- ❖ Объем предложения многоэтажного жилья на первичном рынке за МКАД **в 2015 году превысил 5 млн. кв. м. в 473 новостройках**. В экспозиции квартиры в 1300 корпусах.
- ❖ **Также выведено 118 проектов с малоэтажными квартирными домами за МКАД** (объем предложения — почти 600 000 кв. м.), а также **67 зданий с апартаментами**.
- ❖ **В 2015 году стартовал самый масштабный проект Московской области – «Пригород Лесное» («Самолет Девелопмент»)** общей площадью **3,5 млн кв. м.** (72 000 квартир в 144 корпусах).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Предложение проблемных активов растет,
при этом они реализуются неэффективно

- ❖ Предложение проблемной собственности будет расти высокими темпами.
- ❖ Выход на рынок основного объема проблемной собственности ожидается к концу 2016 – началу 2017 года. Это имущество тех, кто банкротится сейчас, в разгар кризиса.
- ❖ Сегодня проблемные активы реализуются крайне неэффективно. Например, более 60% продается на третьих торгах с существенным понижением начальной цены, зачастую вдвое.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Предложение проблемных активов растет,
становясь частью рынка недвижимости

Учитывая растущий объем проблемного имущества, а главное, то, что это, по большей части, недвижимые активы, можно с уверенностью утверждать, что реализация проблемной собственности постепенно выходит в публичное поле, становится частью высокоразвитого рынка недвижимости.

Еще одна важная тенденция свидетельствует о желании повысить эффективность продажи проблемного имущества — банки стали намного активнее привлекать к продаже профессиональных игроков рынка недвижимости: торговые площадки, брокеров, консультантов и экспертов.

**Это, в свою очередь, предъявляет новые
повышенные требования к игрокам рынка недвижимости**

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Предложение проблемных активов растет,
вызывая потребности в новых компетенциях

**Для работы с проблемным имуществом, для получения
хорошего финансового результата от его продажи,
необходимы:**

- ❖ более высокий уровень подготовки специалистов с широким перечнем компетенций
- ❖ знание специфики продажи проблемного имущества
- ❖ умение работать с кредитными организациями
- ❖ готовность к работе в публичном поле

Именно этими компетенциями и обладает DDP

БАНК

1. Заемщики-девелоперы пока обслуживают кредиты, однако вероятность дефолта у многих из них велика.
2. Банк не стремится получать недвижимые активы на падающем рынке, поэтому пытается максимально избежать этого путем реструктуризации задолженности в надежде на восстановление платежеспособности заемщика.
3. Если Банк вынужден «забирать» недвижимые активы, то, как правило, начинает управлять активами самостоятельно, не привлекая профессиональную команду.
4. В большинстве случаев банк не имеет внутренних ресурсов в лице отраслевых экспертов и управленцев, способных дать объективную характеристику недвижимости проблемных заемщиков и помочь в восстановлении платежеспособности и реструктуризации бизнеса.

ЗАЕМЩИК (девелопер)

1. Сложность в обслуживании своих долговых обязательства в полном объеме по причине уменьшения денежного потока от бизнеса или аренды (из-за увеличения вакантности площадей и падения арендных ставок).
2. В худшем случае заемщик, прикрываясь кризисной ситуацией:
 - Иницирует фиктивную процедуру банкротства и вывода активов.
 - Не желает обслуживать свои обязательства в полном объеме/или частично, рассчитывая на поправки со стороны банка.
3. Ожидание второй волны кризиса.

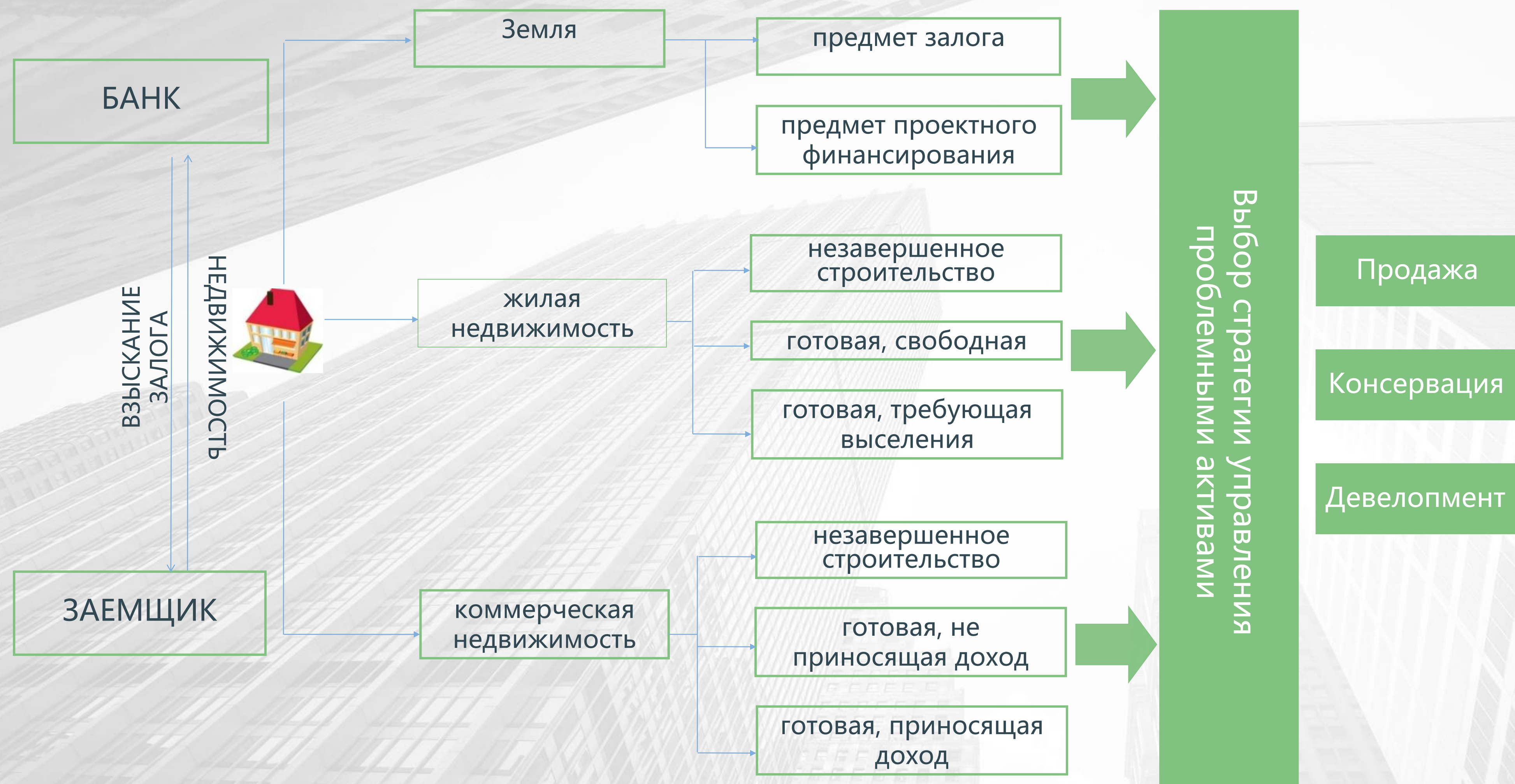
ПРОГНОЗ

Если Банк уже сейчас не начнет анализировать, контролировать, управлять имеющимися активами, и, возможно, «забирать» у проблемных заемщиков недвижимые активы, то через короткое время он может их потерять по причине:

- неэффективного управления проблемными активами
- банкротства заемщика, как реального так и фиктивного
- вывода активов из под «опеки» банков

КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА ДЛЯ БАНКА

«падение» рынка недвижимости и как следствие рост проблемной задолженности



Ничего не делаем:

Большая вероятность потери для банка недвижимости по причине: Банкротства девелопера/физ.лица, как реального так и фиктивного Вывода активов из под «опеки» банков

ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАБОТЫ

«+»/«-» двух подходов

Продажа в текущей ситуации:

«плюсы»: можно быстро получить деньги;

«минусы»: возможен большой дисконт, снижение количества покупателей на рынке.

Управление, консервация, девелопмент:

«плюсы»: есть возможность «дождаться» выгодной цены продажи, обеспечить периодическую доходность во время нахождения актива на балансе структуры управления;

«минусы»: непрофильный актив требует формирования «непрофильной» команды, высокая себестоимость поддержки.

Варианты организации «принудительного» управления

Существует три основных способа управления залоговыми активами:

способ №1: локализация активов на балансе банка и самостоятельное управление;

способ №2: локализация активов на балансе дочерней компании (ООО и др.) и создание «непрофильной» для банка команды для управления активами;

способ №3: локализация активов в составе активов «Токсичного Фонда» и передача управления специализированной управляющей компании (УК).

Критерии выбора

Выбор оптимального способа будет зависеть от результатов анализа по следующим критериям:

1. способы финансирования структур управления залоговыми активами и влияние этих способов на нормативы кредитной организации;
2. обеспечение контроля со стороны банка за деятельностью структуры управления залоговыми активами;
3. разделение функционала между структурой управления залоговыми активами и банком;
4. стоимость и экономическая эффективность структуры управления залоговыми активами;
5. возможность оперативного рефинансирования и возврата вложенных банком средств.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ УСЛУГ ПО РАБОТЕ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Предлагаем банку не ждать банкротства заемщика / вывода актива, а брать управление бизнесом в свои руки.

- 1. Начальный этап** – анализ возможных стратегий развития ситуации по конкретному объекту / проекту с целью определения сценария развития, наиболее полно отвечающего интересам Банка.
- 2. Основной этап** – реализация выбранной и утвержденной совместно стратегии управления объектом / проектом и его последующей продажи.

РЕШЕНИЕ

Продажа в текущей ситуации:

«плюсы»: можно быстро получить деньги;

«минусы»: возможен большой дисконт, снижение количества покупателей на рынке.

Управление, консервация, девелопмент.

«плюсы»: есть возможность «дождаться» выгодной цены продажи, обеспечить периодическую доходность во время нахождения актива на балансе структуры управления;

«минусы»: непрофильный актив требует формирования «непрофильной» команды, высокая себестоимость поддержки.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ

1. Ничего не делать:

- Тогда банку необходимо смириться с риском утраты, убыткам или неэффективным управлением объектом недвижимости.

2. Банк самостоятельно управляет недвижимостью:

- Это не является профильной деятельностью банка и потребует привлечения специалистов по недвижимости и дополнительных расходов на создание управленческой структуры.

3. Банк нанимает международных консультантов:

- Работают, как правило, с недвижимостью класса «А» и «В» в крупных агломерациях.
- Зарубежная практика не всегда применима для российской действительности.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ

Диагностика и анализ

- ❖ Анализ портфеля недвижимости, находящегося в кредитном портфеле банка – оценка стоимости, анализ наилучшего и наиболее эффективного использования, разработка концепций развития недвижимости и д.р.
- ❖ Определение целесообразности / возможности введения «внешнего» управления для конкретного объекта.
- ❖ Юридическая экспертиза, оценка рисков и проблем в текущем состоянии.
- ❖ Техническая и строительная экспертизы.
- ❖ Разработка стратегии «переходного» периода с точки зрения повышения эффективности актива.

Организационная деятельность

- ❖ Управление «новыми» объектами, находящимися в собственности/в управлении Банка.
- ❖ Привлечение со-инвесторов в проекты недвижимости совместно с банком, используя фондовые инструменты.

Оперативная деятельность и финансы

- ❖ Коммерческая эксплуатация:
 - Оптимизация затрат (как отказ от некоторых так и их минимизация).
 - Корректировка арендных ставок и контрактов, как для максимизации денежного потока, так и на определенном этапе для спасения бизнеса (вполне возможно за счет уменьшения ставок вплоть до нуля).
 - Маркетинг объекта на рынке.
- ❖ Управление строительным процессом (в случае девелоперского проекта).
- ❖ Управление рисками.
- ❖ Консервация объекта.

Выход из проекта

- ❖ Разработка стратегии выхода/продажи объекта (бизнеса).
- ❖ Маркетинг продажи.
- ❖ Ведение сделки по продаже объекта.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА

ЦЕЛЬ

- ❖ Не отслеживать движение рынка недвижимости и принимать решение по спасению ситуации постфактум, а идти на шаг впереди и упреждать ситуацию потери как доходов, так и, возможно, самой недвижимости.
- ❖ Мы предлагаем не консультировать банки по вопросам «что делать с этой недвижимостью?», а непосредственно находить решения по спасению для банков недвижимости и в дальнейшем управлять недвижимостью как Бизнесом.
- ❖ Недвижимость (если ее не «потерять») всегда имеет свою стоимость.

Дополнительные возможности для банков

- ❖ Кризис – золотое время для укрепления рыночных позиций.
- ❖ Приобретение с дисконтом лучших объектов/проектов на рынке.
- ❖ Получение нового бизнеса/клиентов для банка.



DIGITAL
DEVELOPMENT PARTNERS

ПОЧЕМУ ИМЕННО DDP?

ОПЫТ DDP

Более

700

оцененных объектов

Более

150

разработанных
концепций

Проведены исследования
в более чем

15

регионах РФ

Ведущая

АНАЛИТИКА

На рынке недвижимости

ПАРТНЕРЫ DDP



ЧТО ПРЕДЛАГАЕМ МЫ ДЛЯ БАНКОВСКОГО СООБЩЕСТВА

- ❖ Экспертиза текущей реализации
- ❖ Выработка оптимального решения
- ❖ Перезапуск проектов
- ❖ Продвижение банковских порталов по реализации непрофильных активов
- ❖ Реализация проектов нашим партнерам - девелоперским и строительным компаниям



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ
