**Мутация аренды и ипотеки или модное слово «лизинг»**

Финансовые инструменты, призванные упростить покупку за счет привлечения средств со стороны – факторинг, кредитование, включая и ипотеку – постепенно становятся все популярнее. Лизинг или финансовая аренда – еще один метод, до недавнего времени применявшийся при приобретении оборудования и транспорта, но сейчас активно расширяющий свои права в таком направлении как недвижимость. Пока большую часть сделок – 36% - приходится на лизинг автотранспорта (см. диарамму 1), в то время как доля недвижимости не превышает 2%. Но, по словам генерального директора консалтинговой компании «Мак» Светланы Анатольевны Лапиной: «Еще в 2005 году в Новосибирске не было ни одной сделки по лизингу недвижимости. Сегодня лизинговые компании имеют не только отработанные технологии проведения сделок, но и весомую долю таких сделок в своем портфеле». Как заметила на семинаре, посвященном лизингу, Ольга Влощинская, начальник отдела крупных проектов компании «АльянсРегионЛизинг»: «Сделки по лизингу недвижимости составляют более половины портфеля нашей компании». «В ЗАО «Сибирская лизинговая компания» объем сделок по лизингу недвижимости, заключенных за 4 месяца 2007 года превысил аналогичный показатель прошлого года более чем на 30%,» - говорит Ольга Петина, начальник отдела лизинговых операций «Сибирской Лизинговой Компании». В то же время Ксения Маликова из «Дельта-Лизинг» отмечает, что в их компании такие сделки редкость, хотя они готовы развивать направление, если в этом возникнет потребность. Так что с уверенностью можно сказать, что лизинг недвижимости сибирякам интересен.

По своей структуре лизинг – нечто среднее между арендой и сделкой купли-продажи. Лизинговая компания приобретает здание или его часть для своего клиента, клиент вносит порядка 10-20% сразу, а остаток лизинговых платежей погашает в течение нескольких лет. По окончании срока лизинга здание или помещение переходит в собственность клиента, что делает лизинг куда более предпочтительным вариантом по сравнению с арендой. Если же выбирать между лизингом и ипотекой, с которой у него тоже есть много общего, преимущества лизинга в том, что фирма, приобретающая имущество в лизинг, может существенно экономить на налоге на имущество и налоге на прибыль, а также вернуть НДС, выплаченный в составе лизинговых платежей.

Говоря о привлекательности схемы лизинга, участники рынка делают акцент на том, что он наиболее выгоден для фирм, находящихся на обычной системе налогообложения. «Арендные и лизинговые платежи для офисного помещения, находящегося в центре города примерно равны, - рассуждает Ольга Петина, - но по истечении срока лизинга вы получите в собственность помещение, которое к тому же выросло в цене». Если же предприятие находится на упрощенной системе налогообложения, лизинг для него становится слишком дорогим из-за НДС. Для малого и среднего бизнеса преимущество лизинга состоит еще и в том, что в этом случае им не придется брать кредит в банке и доказывать банку свою платежеспособность. Лизинговая компания в качестве партнера для банка куда предпочтительнее, чем небольшая фирма, не имеющая кредитной истории, поэтому кредит на приобретение объекта ей получить куда проще и быстрее. Лизинговая компания же ничем не рискует, так как она остается собственником объекта до тех пор, пока лизингополучатель не выплатит  установленную сумму, и всегда сможет возместить свои убытки продажей объекта недвижимости, который к тому же вырос в цене.

По словам госпожи Лапиной, сегодня в Новосибирске работает около 40 лизинговых компаний, из которых лишь 15 имеют программы по лизингу недвижимости и лишь 7 – фактический опыт совершения таких сделок. Предложения у большинства компаний похожи (см. сравнительную таблицу), но везде есть свою нюансы. «В Новосибирске только одна компания работает с лизингом строящейся недвижимости, - рассказывает Светлана Лапина. – Есть различия в подходах к оценке платежеспособности лизингополучателя, размеру удорожания и др.».

            Самостоятельно выбрать лизинговую компанию и подсчитать эффективность лизинга для конкретного бизнеса непросто, поэтому специалисты рекомендуют обратиться к консультантам или самостоятельно пройти небольшое обучение. Если с выбором компании клиент определился, далее работа строится следующим образом. «Сначала проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и принимается решение об участии//неучастии в сделке, - делится опытом Ольга Петина. – Если принято положительное решение, лизинговая компания заключает договор купли-продажи (с продавцом объекта – прим. авт.) и лизинга (с клиентом – прим. авт.). Далее следует оплата аванса лизингополучателем нам и нами продавцу недвижимости, после чего идет регистрация договора в юстиции. Далее происходит регистрация залога (поскольку мы используем финансовые ресурсы банка), мы получаем финансирование и рассчитываемся с продавцом недвижимости. Лизингополучатель же, в течение оговоренного срока выплачивает нам стоимость объекта». Большинство лизинговых компаний для сделок используют заемные средства. Согласно данным www. rbc.ru, собственные средства использует лишь 10% компаний, еще 4 и 2 % используют облигационные займы и выпуск векселей соответственно (см. диаграмму 2).

            Ключевая сложность, с которыми приходится сталкиваться участникам сделок по лизингу – земля, на которой построен объект. По словам Ольги Петиной: «Земля – один из камней преткновения в сделках, так как она передана в лизинг быть не может. Когда земля продается, мы ее просто покупаем, а вот в случае с муниципальной собственностью все вопросы приходится решать через земельный комитет, а это очень долго». Еще одна сложность – законодательство, сдерживающее развитие лизинга. «Интерес к лизингу недвижимости был всегда, - рассказывает Светлана Лапина, - но его развитие значительно отстало от лизинга оборудования или автотранспорта, так как это более сложная процедура, затрагивающая нормативно-правовые отношения, связанные с регистрацией права собственности на объект в органах юстиции. Неурегулированность многих вопросов и законодательные противоречия долгое время сдерживали развитие лизинга коммерческой недвижимости, но сейчас они преодолимы».

            Участники рынка оптимистично оценивают перспективы лизинга недвижимости. Причины этого они видят в том, что в городе растет количество объектов коммерческой недвижимости, а значит, необходимы новые, удобные для всех участников рынка способы ее продажи. По мнению Ольги Петиной: «Большинство компаний не имеют достаточных средств для покупки недвижимости и вынуждены арендовать ее. А ведь лизинговые платежи вместо арендных экономически куда выгоднее для предприятия. Более того, выкупная цена, а значит и лизинговые платежи, рассчитываются на момент заключения договора и в дальнейшем не будут зависеть от колебаний цен на коммерческую недвижимость». Светлана Лапина также говорит о бурном росте, который переживает сегмент лизинга недвижимости: «Арендная плата постоянно растет, и размер лизинговых платежей постепенно приближается к ней, так что отдавать деньги, приобретая объект лизинга куда выгоднее, чем отдавать арендную плату собственнику безвозвратно». Так что представители малого и среднего бизнеса получают возможность пользоваться еще одним финансовым инструментом, позволяющим приобрести в собственность объекты недвижимости не изымая из оборота единовременно крупных сумм.

*А.Е. Сизикова*