

Тимур Насретдинов (Центр дистанционных торгов):

Важно постоянно проводить переоценку залогового портфеля

Исполнительный директор электронной торговой площадки «Центр дистанционных торгов» Тимур Насретдинов рассказал «Б.О» о важных этапах в процедурах оценки и реализации залогов, а также о преимуществах электронных торгов



Текст
АНАТОЛИЙ ВЕЧКАНОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

— Тимур, как банкам грамотно подходить к процедуре оценки залогов?

— Согласно статистике нашей площадки, банковские залоговые активы почти никогда не продаются по стоимости оценки. Между тем оценочная стоимость — и есть начальная цена продажи. Именно с установления цены начинается реализация. Чтобы грамотно подойти к процедуре оценки, мы советуем, во-первых, ставить интересы клиента на первое место. Банки должны помнить, что клиенты — это их основной актив и что необходимо всегда

учитывать их интересы при проведении процедуры оценки залогов. Во-вторых, нужно следить за изменением цен на рынке. Важно постоянно отслеживать изменения цен и проводить переоценку имеющегося залогового портфеля. В-третьих, необходимо использовать данные статистики и экспертные системы, которые помогут определить рыночную стоимость залога на основе различных индикаторов.

— Какие существуют преимущества электронных торгов для банков в процессе реализации залогового имущества?

— Покупка залогового имущества отличается от обычной покупки объекта. У банков есть свои требования для заключения сделки. К тому же не все инвесторы знают, что можно купить имущество банка. В таком случае электронные торги становятся оптимальным решением для продажи залогов. Аудитория электронных торгов — вся Россия, то есть имуществом может заинтересоваться покупатель из любого региона. Именно на торги приходит уникальная аудитория: брокеры, агенты, инвесторы, профессиональные участники торгов, риелторы и агентства недвижимости.

Ключевым преимуществом реализации залогового имущества на торгах является конкуренция покупателей за лот. Это уже зарекомендовавший себя механизм определения реальной рыночной цены, когда покупатель понимает, что он не переплачивает, а продавец — что не продает дешево. В ходе конкуренции цена чаще всего возрастает, ведь работают и психологические факторы: азарт игрока, эффект толпы, страх упустить возможность купить объект.

Количество участников торгов растет с каждым годом. Как следствие увеличивается и стоимость реализации. Благодаря электронным торгам появляется возможность продать залог намного быстрее и по рыночной цене.

— Какие могут возникнуть сложности при проведении торгов по реализации залогов?

— Мы переходим к важности «упаковки» предложения, а также донесения этого предложения до целевой аудитории. Здесь могут возникнуть сложности, особенно когда речь идет о непростых активах, в составе которых много единиц имущества. Мы советуем своим клиентам составлять подробное описание, прикреплять качественные фотографии и видео, подбирать варианты использования имущества и выявлять преимущества покупки. После этого остаются два немаловажных шага — реклама и общение с потенциальными покупателями. Перечисленные процессы мы все чаще берем на себя в силу нашего профессионализма и опыта в реализации залогов и для того, чтобы наши клиенты избежали сложности при проведении торгов.

Б.О