

ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ!

Ликвидационные
процедуры
с точки зрения
продавца
банкротных
активов:

барьеры, узкие места, практические кейсы

ЗАДАЧИ

Сократить сроки
ликвидационных
процедур

Повысить
эффективность
возврата средств
кредиторов

ВРЕМЯ
РЕАЛИЗАЦИИ

ЦЕНА
ИМУЩЕСТВА

КАЧЕСТВО
«УПАКОВКИ»

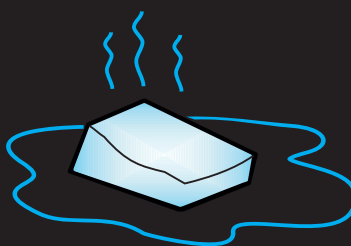
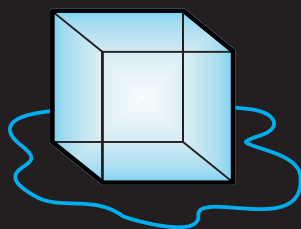
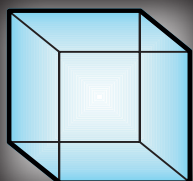
**Все три фактора несовершенны применительно
к рынку банкротств**



ВРЕМЯ

регулируется
законодательно

«Банкротные» активы «тают во времени»



1 МЕСЯЦ

1 МЕСЯЦ

1 МЕСЯЦ

.....

.....



НАЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВ

ТОРГИ № 1

ТОРГИ № 2

ПУБЛИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Процесс реализации банкротных активов «на публичке»:

- стремится в бесконечность
- приводит к обесцениванию имущества

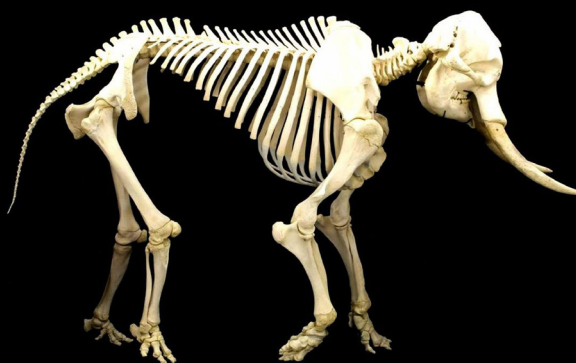
Длительная продажа обесценивает актив

ЦЕНА

сфера влияния
кредиторов



Оценка объекта



Реальное состояние объекта

Адекватная рынку
начальная цена –
залог успешной продажи
банкротного имущества

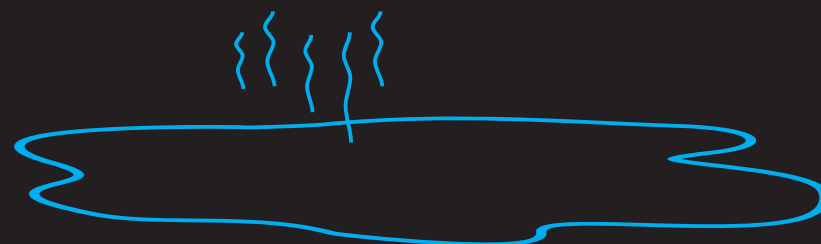
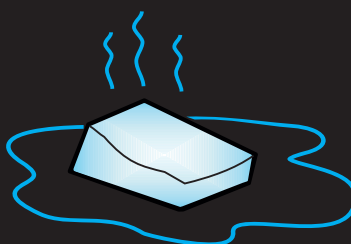
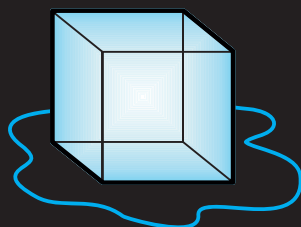
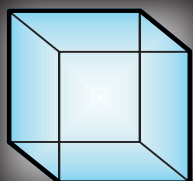
По статистике 60% банкротных активов продается «на публичке» – это значит их начальная цена была **НЕАДЕКВАТНА**

- Завышена
- Игнорирует реалии рынка
- Не отражает реального состояния объекта

Длительная продажа обесценивает актив



Продажа участка 1,2 га в Санкт-Петербурге на ул. Крыленко



начальная
цена

500

млн руб.

12.2015

начальная
цена

450

млн руб.

03.03.2016

минимальная
цена

350

млн руб.

21.03.2016

минимальная
цена

250

млн руб.

09.2016

минимальная
цена

210

млн руб.

02.2017

минимальная
цена

200

млн руб.

12.2017

минимальная
цена

150

млн руб.

04.2018

Торги №1

Торги №2

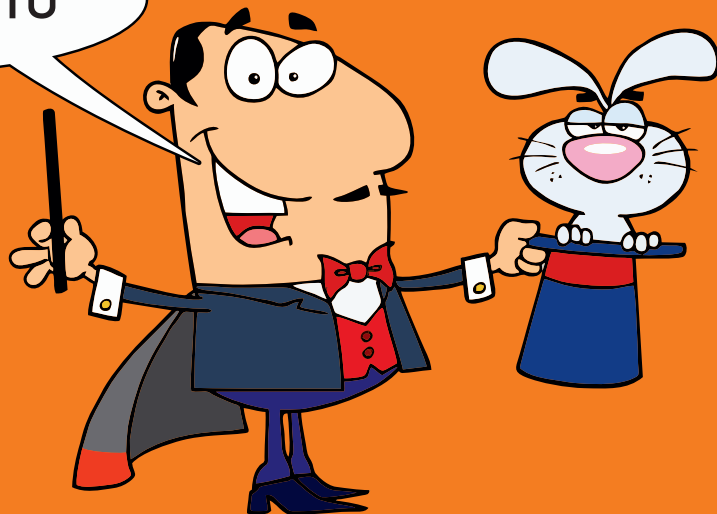
ПУБЛИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Объект продан за 151,5 млн рублей

2,5 года продажи, 7 торгов, снижение цены – 70%

Почему цена неадекватна?

Потому что



цена устанавливается
НЕ для продажи

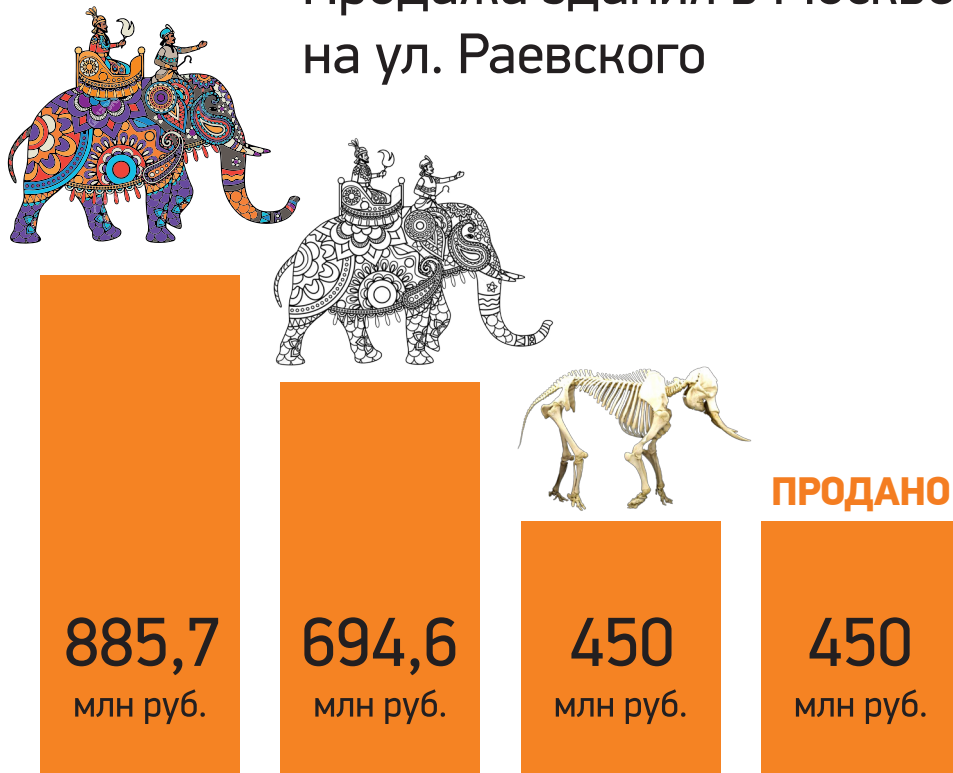
Ложные цели:

- минимизировать претензии контрольных органов «много – не мало»
- заложить в цену все возможные расходы и все интересы «а вдруг продается?!»

Длительная продажа обесценивает актив

Неадекватная оценка

Продажа здания в Москве
на ул. Раевского

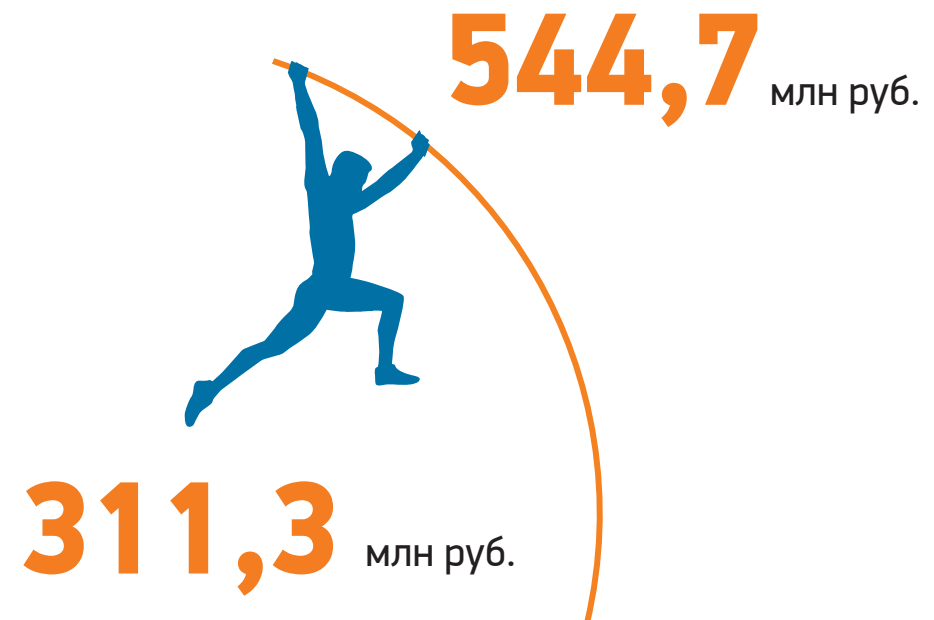


2014 2015 2017 2018

4 года, 9 торгов, снижение цены – 50%

Адекватная оценка

Продажа здания БЦ «Система»
в Санкт-Петербурге



Объект продан на первых торгах

Рост цены на 75%

**Адекватная цена актива обеспечивает
максимальный финансовый результат продажи**

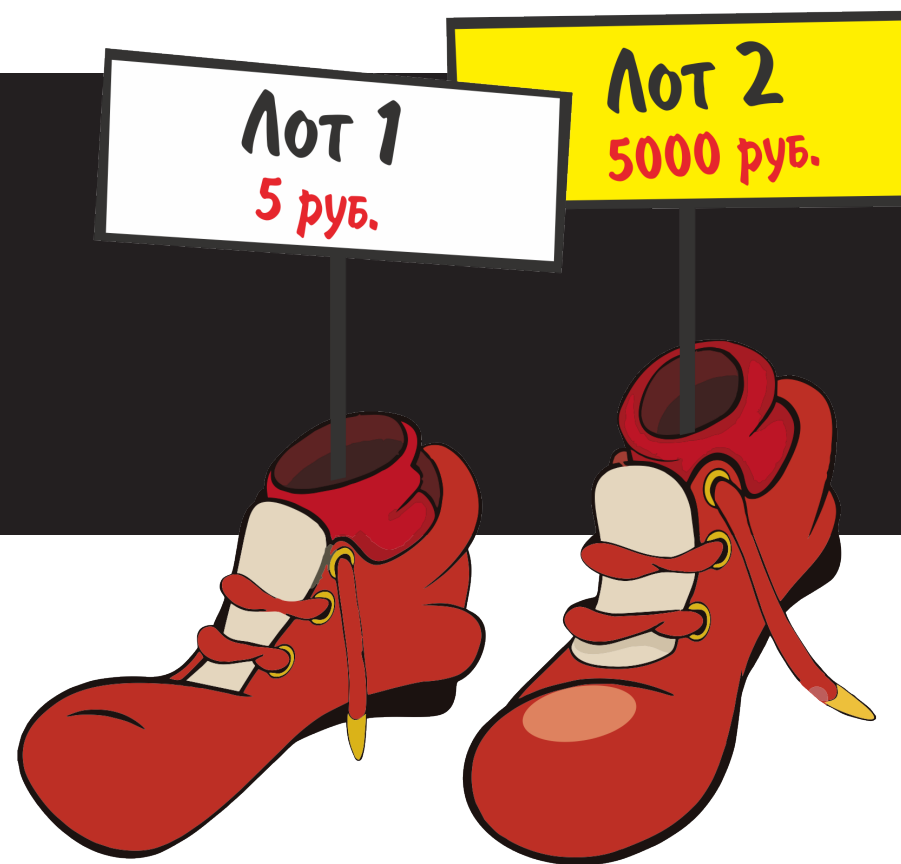
КАЧЕСТВО «УПАКОВКИ»

сфера влияния кредиторов

Формируйте лоты – с умом!

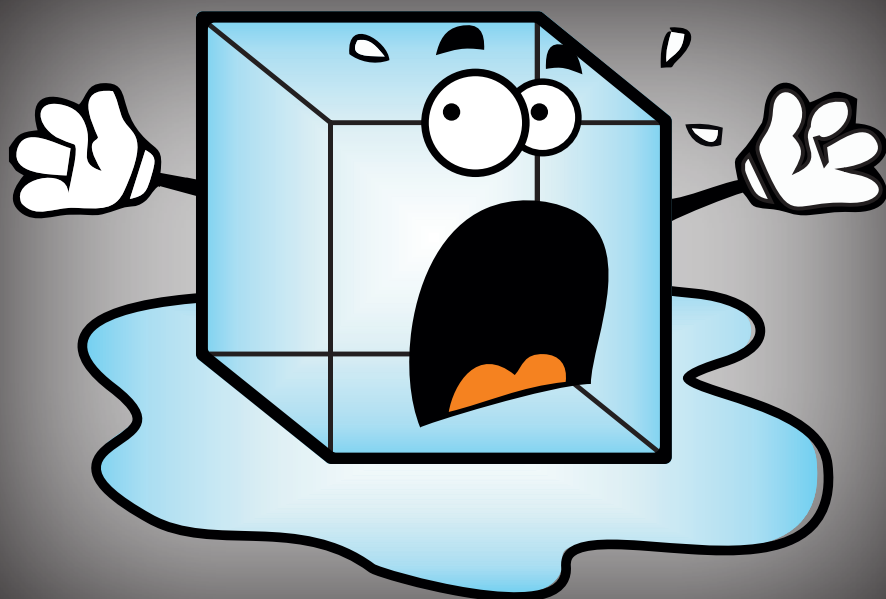
Качественная «упаковка» актива –
необходимое условие

- успешной продажи
- на **ПЕРВЫХ** торгах



Длительная продажа приводит к размыванию
конкурсной массы

Основная проблема

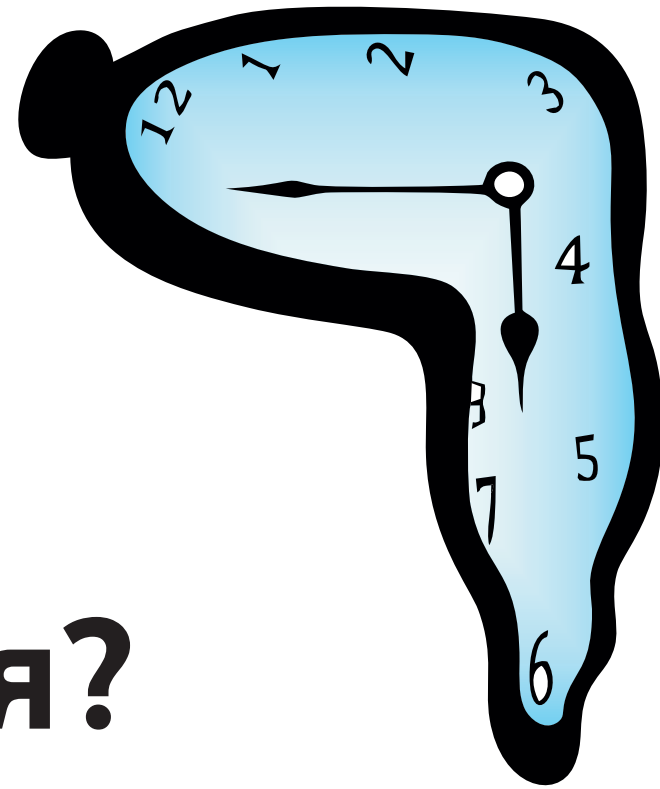


ВРЕМЯ

может «убить» любой,
даже качественный актив

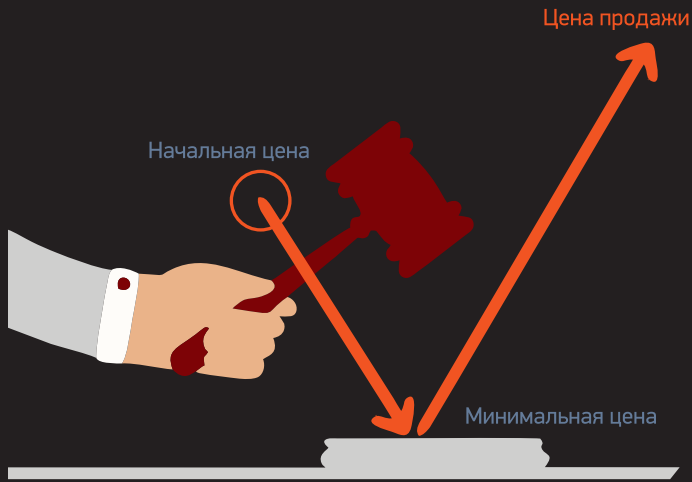
- Снижение стоимости актива от 40 до 100%
- Уменьшение конкурсной массы
- Увеличение расходов на содержание имущества

Как победить **ВРЕМЯ** и заставить его работать на себя?



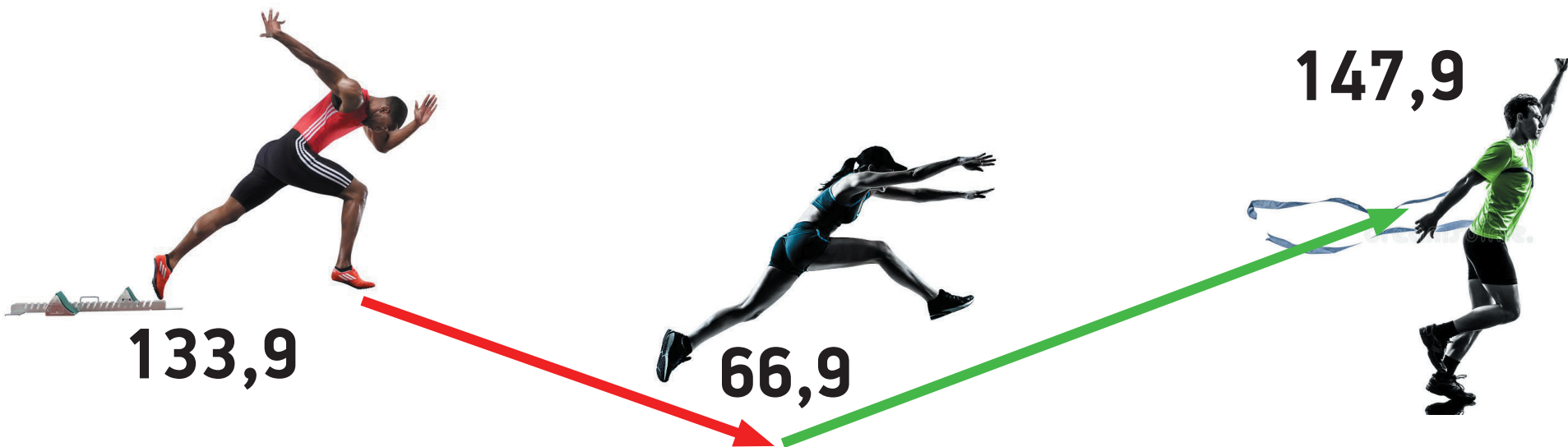
Внесение изменений в законодательство –
проведение торгов в одну сессию

Англо-голландский аукцион



Англо-голландский аукцион

ПРИМЕР: продажа 100%
ОАО «Генподрядный институт
по проектированию объектов жилищно-
гражданского и дорожного строительства»



Начальная цена – 133,9 млн руб.
Цена отсечения – 66,9 млн руб.

5 участников торгов
Цена продажи – 147,9 млн руб.



РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ

www.auction-house.ru