

# Development: jak nahradit chybějící bankovní úvěry?

Author: SF / pb | Published: 02.10.2009

Na otázku, položenou v titulku, se pokusili odpovědět hosté diskusní snídaně Stavebního fóra, která se pod názvem „Financování developerských projektů“ konala včera v budově České spořitelny v Rytířské ulici. Na nejobecnější úrovni lze konstatovat, že jednoznačnou a prakticky využitelnou odpověď se - přes početné auditorium i nezpochybnitelnou kvalifikaci diskutujících - najít nepodařilo.

„Vlastního kapitálu kolem 40 % hodnoty projektu, předprodeje či přepronájmy od 40 % výše!“ - takto vymezil současné podmínky bankovního úvěrování developerských projektů Petr Merezko z ČS. V porovnání s tím se úvěrování prostřednictvím leasingu jeví jako výhodnější. Podle Jiřího Kovalčuka z UniCredit Leasingu se od bonitních a prověřených klientů nejvyšší „kvality“ vlastní kapitál nepožaduje. Přesto se nezdá, že by striktnější podmínky bank naháněly klienty do náručí leasingových firem. Příčin je - jak vyplynulo z diskuse - více. Především dnes mnoho zájemců o koupi či pronájem není, takže požadavky v tomto ohledu, a ty leasingové firmy mají, málokterý zájemce může splnit. Ve hře jsou i určité tradice, leasing obvykle slouží k sanování klientových vlastních, nikoli tržních potřeb. Problémy dělá i to, že standardně se leasing nemovitostí sjednává na dobu 30 let (kontrakt lze za určitých podmínek ukončit), zatímco klasické developerské projekty počítají s podstatně kratšími lhůtami. Uživatel - klient také není po celou dobu trvání smlouvy majitelem objektu, což je z menší části problém psychologický, z větší praktický, mj. komplikuje veškeré další úpravy a zhodnocování nemovitosti zvláště ze strany podnájemců.

Co se týká dalších možností, Olga Humlová ze společnosti Salans Europe víceméně vyloučila financování v rámci tzv. PPP projektů: „V Česku schází potřebná politická vůle je realizovat a vůle realizovat je dobře.“ Další cestu či možnost představuje tzv. venture kapitál, jinak řečeno volné finanční zdroje, jejichž majitelé hledají jejich zvláště výnosné zhodnocení. Tato cesta ovšem standardně znamená změnu vlastnických poměrů projektu a současně také vyšší transfery výnosů směrem k venture „věřitelům“, přičemž slovo „vyšší“ lze vztáhnout i k ceně bankovních úvěrů. „Tyto peníze jsou obvykle dražší a spojeny s tvrdšími podmínkami,“ konstatoval P. Merezko. Jan Topinka z advokátní kanceláře Havel & Holásek k tomu dodal, že tento typ kapitálu, respektive investorů hledá takřka výhradně unikátně výhodné podmínky, a to buď ve formě velmi nízké ceny či naopak extrémně vysokých výnosů - a takových projektů dnes na trhu mnoho není.

Podnětná a zajímavá diskuse tedy nevyzněla pro developery nijak optimisticky, náhrada dnes velmi opatrných bank tím či oním způsobem není a nebude snadná. Každý potenciální investor nebo věřitel totiž dnes velmi naléhavě klade především jednu otázku „jak jsou zajištěny budoucí příjmy projektu?“, na niž se dnes při všeobecně slabé poptávce dává obtížná odpověď. Jedné ryze praktické rady či výzvy se nicméně účastníci diskusního setkání SF dočkali, a to od O. Humlové: „Měli bychom se všichni dohromady pokusit o změnu daňového a právního prostředí, abychom se pro investory stali atraktivnějšími.“

---

02.10.2009 08:00, SF / pb