

Tuzemský development opatrně nabírá dech

Author: Markéta Miková | Published: 02.06.2010

Developeři už opět začínají aktivně vyhledávat akviziční příležitosti (nejčastěji pozemky s platným územním rozhodnutím), připravují projekty v pokročilejší předrealizační fázi (příprava dokumentace pro stavební povolení, aktivní marketing projektu směrem k potenciálním klientům, tj. kupcům nebo nájemcům) a hledají tzv. private equity partnery, kteří doplní bankovní financování a umožní realizaci projektu. První aktivity tohoto typu sledujeme v segmentu rezidenčních a kancelářských nemovitostí. V porovnání s rokem minulým to vše představuje výrazný posun - to vynikne zvláště při porovnání situace loni a letos.

2009: hledá se nejlepší strategie přežití

„Situace na realitním trhu v loňském roce developerům příliš nepřála a místo obvyklé přípravy projektů, řada firem zmrazila nový development a soustředila se na dokončení stávajících projektů, zajištění jejich pronájmu či prodeje a také cash-flow potřebného k plnění závazků vůči financujícím bankám,“ říká Jiří Volf, investiční konzultant King Sturge.

Ačkoliv realitní krize loni zasáhla developery více než citelně, k všeobecně očekávané vlně krachů těchto firem nedošlo. Navzdory opakovanému meziročnímu poklesu hodnoty nemovitostí (přecenění v relaci 2008/2009 přineslo v průměru její snížení o 15% - 20% a v relaci 2009/2010 meziročně poklesla o dalších 5% - 15% v závislosti na typu a kvalitě nemovitosti), v důsledku čehož se řada developerů dostala nejprve do rozporu s úvěrovými podmínkami (tzv. defaultu) a později i hodnotou úvěrované nemovitosti pod úroveň dluhu, banky projevily mimořádnou vstřícnost i vůči těm největším hráčům.

„Má-li developer problém se splácením úvěru, dávají banky v poslední době stále více přednost systému work-out před prodejem zástavy či konkursem dlužníka. Work-out je souborem opatření, díky nimž banka a developer odvrátí hrozící nebo již existující porušení úvěrové smlouvy. Nejčastěji se používá work-out ve formě úpravy podmínek stávajícího úvěru, například odložení splátek, zvýšení úrokové sazby či poskytnutí dodatečného zajištění. Vedle toho pak přichází do úvahy vstup strategického partnera, poskytnutí dodatečných prostředků akcionáři dlužníka či prodej projektu třetí osobě. Work-out je pro obě strany, tedy věřitele a dlužníka, ve většině případů lepším řešením než realizace zástavy,“ říká Michal Hink, který se v pražské kanceláři Salans specializuje na právo v oblasti nemovitostí a development.

2010: ve znamení minimalizace rizika

V letošním roce přetrvávají na realitním trhu podmínky, které developerům jasně vymezují pole jejich působení a kterým se musí přizpůsobit, pokud chtějí rozvíjet svou činnost dál. Obnovení činnosti některých developerských firem zejména v rezidenčním a kancelářském segmentu trhu dokládá, že tyto podmínky nejsou nesplnitelné.

Stále platí, že banky jsou ochotné půjčovat především na projekty menšího rozsahu (do zhruba 300 mil Kč), stále vyžadují 30% - 40% předpronájmů či předprodeje a v neposlední řadě i 30% vlastních finančních zdrojů. Například developeři rezidenčních projektů se přizpůsobili tak, že své projekty zmenšují (jde nanejvýš o 100 bytových jednotek) nebo své větší projekty rozdělují do několika fází (právě na maximálně 100 bytových jednotek).

Současně ale tuzemský development hledá alternativní způsoby financování. V současné době sledujeme zvyšující se zájem o kapitálové vstupy privátních investorů do developerských projektů (nejčastěji formou

joint-ventures nebo poskytnutím mezzaninového financování). Podle našeho názoru budou privátní investoři stále více participovat na přípravě developerských projektů spolu s bankami.

Na trhu jsou současně patrné silné akviziční aktivity. Sledujeme vzrůstající zájem silných developerů o pozemky pro komerční i rezidenční výstavbu s platným územním rozhodnutím. Řada developerů, kteří v dřívějších letech nakoupili pozemky, ale nejsou bezprostředně schopni je zhodnocovat, je nabízí k prodeji. Oproti loňskému roku jsou mnohem úspěšnější, protože buď snížili ceny, nebo pro daný pozemek v mezičase zajistili územní rozhodnutí či stavební povolení (tj. zvýšili hodnotu a snížili riziko).

„S ohledem na vyšší míru neobsazenosti komerčních nemovitostí a stále opatrnou poptávku po rezidenčních nemovitostech dnes začínají stavět jen developeři, kteří mají vysoké procento předpronájmů, 50 % a více, či předprodejů bytových jednotek - 30 % a více. Spekulativní výstavba v takovém rozsahu, jak jsme ji znali v dobách realitního boomu, je pro nejbližší léta vyloučena. Prioritou drtivé většiny developerských společností na českém realitním trhu je pronajmout či prodat své volné nemovitosti a stabilizovat či optimalizovat své stávající realitní portfolio,“ říká Ondřej Novotný, analytik King Sturge.

Autorka pracuje v poradenské společnosti King Sturge.

02.06.2010 08:00, Markéta Miková