

# Tomáš Gürtler, Raiffeisenbank: developeři úvěry nepoptávají



Author: SF / Petr Bým | Published: 31.08.2010

**Soudě podle Zprávy o finanční stabilitě a koneckonců i úrovně bankovních zisků, které krize zjevně nijak nezasáhla, se českým bankám daří skvěle. Je to tak?**

Určitě nemáme - v porovnání s jinými zeměmi - žádné zásadní problémy, a to mluvím o Raiffeisenbank i celém českém bankovním sektoru. V Česku jsme měli nějakou dobu potíže s likviditou, na trhu scházela hotovost, ale to jsme překlenuli mobilizací vlastních zdrojů a krátkodobým navýšením ceny peněz. To už je ale pryč. Takže odpověď na vaši otázku zní: ano, jsme v dobré kondici.

**A jak je na tom vaše banka s úvěrováním nemovitostí, přesněji řečeno s developerskými úvěry?**

Odpověď musím rozdělit na dvě části: už čerpané úvěry a nový obchod. Co se prvního týká, u nás tyto úvěry představují stovky případů o celkovém objemu zhruba 30 miliard korun. Zatím máme jediný případ, který skončil nedobrovolnou dražbou. Toto naše portfolio tedy bez přehánění a samochvály mohu označit za stabilní a kvalitní. Vybírali jsme dobře jak projekty, tak samotné dlužníky. U těch mimo jiné vždy předpokládáme jisté renomé spojené s určitou podnikatelskou historií. Proto nemáme s platební morálkou našich developerských klientů větší potíže.

**Někteří developeři tvrdí, že pomalejší prodej ale stejně ani pro ně, ani banky nepředstavuje problém. Úvěr se prostě prolonguje, případně na něj nasadí trochu vyšší sazby a tím je vše vyřízeno ke spokojenosti obou stran?!?**

To není realistický náhled na věc. Pokud se začneme bavit o prodloužení doby splatnosti úvěru, pak už mluvíme o jeho restrukturalizaci. To znamená především změnu jeho klasifikace, a to k horšímu. To pro banku znamená povinnost vytvářet si potřebné rezervy, jinak řečeno opravné položky. V konečném výsledku to pro hospodaření banky znamená pokles výnosnosti kapitálu. Netřeba říkat, že to akcionáři nevidí rádi a že to dopadá i na naše platy, jsme samozřejmě hodnoceni podle výsledků. Takže problém to určitě je.

**Máte jich hodně?**

Nemáme. Jak už jsem říkal, do konkursu jsme zatím poslali jen jeden projekt. Drtivá většina našich klientů

ale není závislá na jednom projektu. Takže v případech, kdy prodeje či pronájmy nabíhají pomaleji, jsou schopni svou dluhovou službu pokrýt z jiných zdrojů, respektive příjmy z jiných projektů. Přísně vzato se jedná také o změnu dohodnuté spolupráce, ale to jsme schopni akceptovat, protože vyšší porce vlastních zdrojů dokumentuje důvěru developera ve vlastní projekt.

**Zmínil jste úvěrové smlouvy. Podle některých developerů a koneckonců podnikatelů vůbec jejich znění dělá z dlužníků jakési „zajatce bank“. A právě nyní v souvislosti s konkursem OP Prostějov probíhá odborná i mediální debata o osobách ovládaných a ovládajících. Nemůže se z toho stát pro banky jakýsi nepříjemný precedens?**

Myslím, že problém není přímo ve znění smluv. Ty jsou ostatně pro celý trh takřka stejné, obvykle je formulují externí právníci a ti mimoděk udávají celé této oblasti jednotný tón a styl. Samozřejmě, že úvěrové smlouvy poskytují maximální bezpečí a komfort tomu, kdo na sebe bere největší riziko, tedy úvěrujícím bankám, ale o to nejde. To, o čem mluvíte, souvisí s vystupováním banky ve vztahu ke klientovi, k dlužníkovi. Nebezpečí vzniká, je-li příliš aktivní. Naši právníci nás také před tím stále varují, úvěrující instituce prostě nemůže přímo zasahovat do chodu a rozhodování úvěrovaného podniku, tím by skutečně přejímala větší odpovědnost, než jí přísluší. My s tím problémem nemáme.

**Dobrá, to je tedy minulost. A co současnost a budoucnost projektového developerského financování?**

Zatímco loni celý bankovní sektor jen těžko odhadoval, jakým směrem se tuzemský realitní trh vydá, v letošním roce takové pochyby přinejmenším my už nemáme. Rádi bychom developerské projekty financovali, ale víceméně po tom není poptávka.

**Mám tomu rozumět tak, že Raiffeisenbank letos neposkytla žádný takový úvěr?**

Tak to nevnímejte. Úvěrujeme například první etapu rezidenčního projektu Modřanský háj, velký úvěr na komerční nemovitost u nás letos získala společnost CPI. Ale je toho méně než v minulosti. A hlavním naším byznysem v projektovém financování jsou dnes solární elektrárny.

**Není slabá poptávka po úvěrech ze strany developerů odrazem striktnějších podmínek financování ze strany bank? Mluvím o požadavcích na předprodej a předpronájmy a i na výši vlastního kapitálu?**

Tyto požadavky se skutečně zpřísnily, dnes po dlužníkovi žádáme trochu více. U rezidenčních projektů bych to kvantifikoval na poměr 30 + 30 % předprodejů a podíl vlastních zdrojů oproti někdejší 20 + 20 %, u komerčních realit na 30 + 40 % místo 30 + 30 %. Ale se vším se dá pracovat. Především je možné projekty dělit na menší díly, etapizovat je, potom se požadované parametry předprodejů či předpronájmů plní snadněji. A záleží také na tom, v jakém okamžiku o úvěr developer žádá, v čím pozdější fázi realizace projektu to je, tím jsou naše požadavky měkčí.

**Developerským uším by tohle mělo znít dobře, v jiných bankách se obvykle mluví o 40 + 40 % či ještě vyšších číslech. Zájemce o projektové financování, respektive developerské úvěry přesto nemáte. Čím to?**

Podle mne se dnes do většího rizika bojí vstupovat samotní developeři. Jestliže dříve nás v obou těch ukazatelích tlačili co nejnižší, nyní jsou s námi zajedno. Pokud nemají jistotu, tedy zajištěný odbyt alespoň na část objektu, projekt pozdrží.

**Nemovitostní developerské úvěry jsou ovšem nikoli nevýznamnou součástí vašich úvěrových aktivit a financováním solárních elektráren ho jen těžko může nahradit. Neznepokojuje vás to?**

Zatím ne. Trh prochází podle mého mínění potřebnou korekcí. V minulosti se značně odprofesionalizoval. Každý, kdo vydělal nějaké peníze, je chtěl otočit v developmentu. To se mění a je to dobře. Všechno

směřuje k vyšší kvalitě produktů, do budoucna se dobře bude prodávat nikoli vše jako dříve, ale jen dobré projekty.

### **A dobré jsou dnes jaké projekty?**

My stále věříme rezidencím a administrativním budovám. Kancelářský trh sice na nějakou dobu skoro totálně zamrzl, ale to je už snad za námi a pomalu se navracíme do normálního, řekl bych udržitelného stavu. To v Praze znamená výstavbu nových 120-150000 metrů čtverečních nových kancelářských ploch ročně. Naopak jako neperspektivní se nám nyní jeví logistika a stejně tak hotely. A někde mezi těmito dvěma póly se pohybují maloobchodní projekty, v tomto segmentu situace není ideální, ale šance tady určitě existují.

### **Právě jste definoval absorpční schopnost pražského kancelářského trhu. Dokážete totéž udělat pro rezidenční trh?**

Ne. Trh administrativních prostor je přehledný a dobře zmapovaný, s rezidencemi je to přesně opačně. Vždyť nemáme spolehlivé údaje ani o tom, kolik nových bytů se postaví a prodá v Praze.

### **V ekonomických prognózách dnes u nás vládne už skoro módní tón „opatrného optimismu“. Jak nejbližší vývoj vidíte vy?**

Asi hodně podobně. Jsme na počátku růstové fáze, ovšem právě v tomto stádiu je růst nejzranitelnější. Hlavní riziko hospodářské budoucnosti Česka ale vidím v politické sféře, v dnes dobře patrných snahách o větší regulaci bankovních systémů. To ale v našich podmínkách nemá opodstatnění. Náš bankovní sektor na rozdíl od jiných zemí není zaplevelen těmi velmi rizikovými finančními deriváty, o nichž vlastně nikdo neví, co představují a jakou mají skutečnou hodnotu. Česko naštěstí bylo a je v tomto ohledu velmi konzervativní, proto my žádnou větší či rozsáhlejší regulaci nepotřebujeme.

### **Hodně developerů, ale i stavební sektor se spíše obává zvýšení dolní sazby DPH, které by mohlo negativně postihnout rezidenční výstavbu?!**

Víte, ono by to trochu paradoxně rezidenční trh mohlo rozhybat. Není tomu tak dlouho, všichni si to pamatujeme, co podobná hrozba takhle zafungovala - všichni developeři spěchali, aby dostavěli dříve, než se DPH zvýší, zájemci o byt se chovali stejně. Pak se ukázalo, že to byly plané obavy. Kdyby to dnes proběhlo stejným způsobem, mohlo by to pomoci. Ovšem pak by sazby jako tehdy musely zůstat na stejné úrovni.

*Diskusní snídaneň časopisu Stavební fórum **Banka vs. developer: krize a možnosti řešení** se koná ve čtvrtek 16.9.2010 od 8:30 do 10:00 hodin v konferenčních prostorách České spořitelny, Rytířská 29, Praha 1 (registrace od 8:00 hod.).*

#### *Program:*

- *Workout - řešení rizikových aktiv v oblasti nemovitostí a jejich strategie*
- *Rozhodčí řízení (arbitráž) - efektivní a moderní způsob řešení obchodních sporů*
- *Dražby, exekuce a insolvence a jejich legislativní rámec*
- *Financování projektů v insolventci*

*Více informací o programu a on-line přihlašovací formulář naleznete [na webu diskusí](#).*

*Na tuto diskusní snídaneň tématicky navazuje 23.9.2010 diskusní setkání **Restrukturalizace firem a development aneb o příležitostech**.*

