

Momentálne sa nachádzame vo fáze, keď trh neodpúšťa chyby



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 30.11.2011

Pozícia segmentov v kreditnom portfóliu bánk

„Veľké nákupné centrá už boli postavené,“ skonštatoval na úvod moderátor Ivan Čarnogurský zo spoločnosti IPEC Group, vytvoriac tak obsahovú prepojenosť s predchádzajúcimi diskusnými blokmi. „Máte ako banky stratégiu, do akej výšky maximálne poskytnete žiadateľovi úver?“ Konkrétne sformulovaná otázka prešla rovno „in medias res“, nenechajúc bez reakcie prítomných zástupcov peňažných ústavov.

„Projekty, ktoré financujeme na Slovensku, vyberáme selektívne. Rezidenčný, hotelový a energetický segment nefinancujeme. Zvyšné áno,“ povedala Monika Galabová z rakúskej bankovej skupiny Hypo Noe Gruppe Bank AG, pôsobiacej na slovenskom trhu od roku 2005. Ako príklad dvoch projektov, ktoré sa banke podarilo úspešne vyfinancovať, uviedla známy bratislavský kancelársky komplex Digital Park a piešťanský Aupark.

„Financujeme prakticky všetky segmenty. Najväčšie portfólio u nás roky tvorila rezidencia, ktorá sa aj vyfinancovala, a potom retail. Projekty, ktoré majú dobre zazmluvnený cash flow, majú aj skvelú šancu byť splatené,“ skonštatovala Greta Slaninková z UniCredit Bank.

„Hotely a pozemky nefinancujeme vôbec. Najväčšie, 40-percentné portfólio máme v office, potom v retaili (20 %), menší podiel v bytoch a najmenší (zopár percent) v logistike. Dôvod? V roku 2009 sa prísun nových projektov zastavil,“ doplnil bankovú mozaiku Karol Bielovský, vedúci oddelenia financovania veľkých realitných projektov v Slovenskej sporiteľni, ktorá popri inom úverovala výstavbu bratislavského Auparku či obytných súborov Malý Dunaj, Devínsky dvor alebo Perlička.

Menší objem úverov = nižšia miera rizika

Diskusia pokračovala ďalším kolom, ktoré moderátor Čarnogurský roztočil otázkami, či existuje aspoň strednodobý výhľad pre objem úverov, aká je tendencia vzhľadom na počet klientov, aký je u každej banky pomer veľkých a malých projektov alebo či bude prostriedkov dostatok.

„Čo do počtu máme viac menších projektov,“ potvrdil Bielovský s tým, že Slovenská sporiteľňa financuje najmä nižší a stredný segment. „Z nášho pohľadu menší úver rovná sa menšia koncentrácia rizík,“ doplnila Slaninková z UniCredit Bank. „Naša otázka znie tak, ako vidí investor návratnosť svojej investície. Máme stanovené pravidlo, že jeden projekt by mal mať objem od 10 do 20-25 miliónov. Ale pre banku môže byť zaujímavé aj päť menších projektov.“

„Menší objem úverov znamená síce väčšiu prácnosť, no menšiu mieru rizika,“ dala za pravdu svojej kolegyni z konkurenčnej banky Galabová z Hypo Noe Gruppe Bank AG. Pokiaľ ide o regionálny aspekt, mimo Bratislavy financujú len menšie projekty. „Čo sa týka projektov samotných, problémy nemáme žiadne. Tie špekulatívne nepodporujeme,“ spresnila Galabová.

„V prípade rezidenčného projektu dokáže naša banka poskytnúť developerovi dobré úverové podmienky, lebo tam je splatnosť jeden a pol roka,“ podotkla Slaninková. Za príklad úspešného projektu označila Vinohradis, ktorý UniCredit Bank financuje spolu s Bank Austria. „Tu je úver takmer splatený - našťastie, s marketingom prišli skôr, ako prišla kríza,“ dodala.

Dôležité je, aby bol klient kooperatívny

Podľa Bielovského zo Slovenskej sporiteľne si rezidencia vyžaduje zdroje do štyroch rokov (2 roky výstavba a 1,5-2 roky predaj). „Postavím, zazmluvním, istý čas podržím a nakoniec predám - taká je stratégia developera,“ poznamenal Bielovský a vzápätí reagoval na otázku moderátora, či existuje šanca pre developera získať úver na svoj projekt, ktorý môže financovať pod 40 % vlastných zdrojov: „Ak nám klient preukáže, že aj v čase krízy sa dá predať, nevylučujem to.“

„My sme pod 20 percent ekvity nikdy nešli. Neviem, či to pred krízou iné banky robili, my však rozhodne nie,“ podčiarkla Slaninková. Podľa Bielovského je dôležité, aby bol klient kooperatívny. „Pokiaľ nie sú splnené kritériá na splatenie úveru, hľadáme s ním riešenie - napríklad aj formou akcií, čo ho, samozrejme, bolí. Minimálne v jednom prípade sme developerovi hovorili dokonca do pôdorysov, aby boli pre zákazníkov prijateľné,“ priznal Bielovský.

Na záver sa panelisti zhodli v konštatovaní, že sa momentálne nachádzame vo fáze, keď trh neodpúšťa chyby, takže požiadavka na ekvitu investora či „hedging“ (zaistovanie rizík resp. ochrana proti zmene) je opodstatnená a veľmi dôležitá. Nepriamo tým potvrdili predpoklad Martina Čapu z RK Riešime bývanie, ktorý sa v prvom konferenčnom paneli vyjadril, že projektové financovanie bude aj do budúcnosti ťažké.

Ilustračné foto - autor

30.11.2011 09:12, SF / Juraj Pokorný