

Developer musí byť perfektný právnik, obchodník a financmajster



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 11.04.2012

Priemysel: namiesto strategických rozdrobené mikrozóny

Bolo to, čo bolo pred krízou, prirodzené? - pokúsil sa rečnícky zafarbenou otázkou rozohrať začiatok panelovej diskusie skúsený bankár a osvedčený moderátor Jozef Foltýn (Proficon). „Nie,“ zareagoval Štefan Šalapa zo spoločnosti Avalon Consulting. „Na Slovensku je dnes veľmi slabá technická a právna pripravenosť projektov. Papier znesie veľa, ale obávam sa, že to stagnuje,“ pokračoval. Ako dodal, z približne 1 200 priemyselných parkov spĺňa u nás v súčasnosti len zhruba 100 lokalít medzinárodné kritériá. „Ochota bánk financovať tento segment sa však zlepšuje, nejaký kapitál sa dá natiiahnuť aj zo zahraničia. Pre roky 2012 a 2013 predpokladám rast,“ uzavrel vstupnú introdukciu Šalapa.

„Trh bol vtedy prehriaty. Teraz bude veľa závisieť od toho, ako dokáže Slovensko zabojsť o investorov,“ pridal svoj pohľad výkonný riaditeľ PointPark Properties SK, s.r.o. Peter Bečár, porovnávajú počet doručených m² v Poľsku (700-800-tisíc), Česku (300-400-tisíc) a na Slovensku (100-tisíc). Podľa Šalapu sa v priemysle a logistike v SR nevytvorili tzv. strategické priemyselné zóny - to na rozdiel od ČR, kde majú nad 100-150 ha. Dokonca aj EÚ tlačí na to, aby u nás vznikli aspoň tri takéto zóny s rozlohou vyše 50 ha. „Načo podporovať množstvo rozdrobených mikrozón, keď zostanú aj tak neobsadené,“ spýtal sa zástupca Avalon Consulting.

Moderátor Foltýn tvrdí, že odpoveď treba hľadať v bankovej sfére. Materskej banke už podľa neho nestačí, aby si upravila svoje likvidity, ale to isté je nútená žiadať od svojich dcér na Slovensku. „Až taký zásadný nie,“ reagoval predstaviteľ PPP na jeho otázku, či pociťuje obrát v správaní sa finančných inštitúcií. „Rozdiel je len v tom, že dnes klient predprenajme plochu pred výstavbou. Znamená to, že z nášho biznisu sa vytratil špekulatívny development, no priestor na jeho čiastočný návrat tu znova vzniká,“ myslí si výkonný šéf P3.

Rezidencia: kruto nastavené podmienky financovania

Ste na obidvoch brehoch rieky - ako developer i banka. Je to komparatívna výhoda? - obrátil sa Foltýn na výkonného riaditeľa J&T Real Estate, a.s. Pavla Pelikána. „J&T banka je privátna banka, ktorá môže

zafinancovať prakticky všetko. Myslím si, že čo nevidieť tu budeme mať veľa žiadostí o refinancovanie projektov. Všetky banky, ktoré tu nemajú zastúpenie, sa totiž sťahujú z trhu,“ odpovedal nepriamo Pelikán a na okraj predkrízovej situácie poznamenal: „Nekonečný rast neexistuje. Tí, čo robili akvizície do roku 2008, dnes s projektmi stoja alebo neexistujú.“

Jozef Futrikanič (ČSOB) potvrdil, že v súčasnosti je poskytnúť dlhodobé financovanie (čiže viac ako na 5 rokov) naozaj problematické. „Máme 30 až 50 klientov, s ktorými sme aktívne v kontakte. Ak ide o veľké úverové zdroje nad 30 miliónov eur, banka financuje klientov, ktorí majú veľké rezervy, aby to v prípade dlhodobějších úverov vedeli vykryť. Ale prečo by developerovi projektu, ktorý vykazuje výborný predpredaj, pri 20-25 percentách vlastných zdrojov nepožičala?“ - zdôraznil zástupca ČSOB.

Štefan Šalapa poukázal, naopak, na neochotu bánk financovať rezidenčné projekty a na ich často tvrdo až kruto nastavené podmienky, ako sú napríklad 50-percentný predpredaj alebo financovanie 50 až 80 percent nákladov z vlastných prostriedkov developera. Prevahu tak majú investične menej náročné malometrážne byty.

„Nie je pravda, že by zo strany bánk nebol záujem o financovanie dobrých projektov,“ nesúhlasí Futrikanič. Momentálne vidno podľa neho veľké oživenie v Košiciach, kde nie je toľko nepredaných bytov ako v Bratislave, takže sa tam začína pripravovať niekoľko nových investičných zámerov.

„Sú banky, ktorých politika nedovoľuje, aby sa risker zúčastňoval na priamych rokovaniach - to v záujme toho, aby bolo riziko oddelené od obchodu,“ reagoval Futrikanič na otázku, prečo banky nepúšťajú ku klientom riskerov, ktorí by odhalili mieru skrytého rizika. Naproti tomu Peter Bečár potvrdil, že v posledných rokoch sa s bankovými riskermi v troch prípadoch stretol.

Tí, ktorí budú vedieť ukázať svoje referencie, prežijú

V ďalšom bloku sa tok panelovej diskusie zameriaval na samotné projekty. Ako uviedol moderátor Jozef Foltýn, hoci bol projekt J&T Zuckermandel v bratislavskom Podhradí kvalitne pripravený, má nielen svojich priaznivcov, ale aj oponentov, ba až militantov. „Tak priemerný projekt takéto reakcie nikdy nevyvolá,“ zareagoval neskromne Pavel Pelikán. „Pre mňa je najdôležitejšie, aby nikdy neoklamal klienta. Tí, ktorí budú vedieť ukázať svoje referencie, budú úspešní a prežijú. Nehovorme už o kríze,“ vyzval zástupca J&T.

„Slovensko je v EÚ úplne na chvoste, čo sa týka schopnosti čerpať z eurofondov,“ poznamenal Jozef Foltýn a vzápätí nastolil otázku, či financovanie infraštruktúrnych projektov s pomocou štátu nemôže byť jedným z tých prostriedkov ako naštartovať stavebnú výrobu. „Tam, kde to má zmysel, nech sa čerpajú zdroje EÚ, ale tam, kde sa má pestovať red'kovka...“ naznačil postoj Pelikán.

„Dnes je výhodné byť bankou, lebo tá si môže vyberať len medzi kvalitnými projektmi a prihodiť si k tomu ešte 3-4 % rizikovej marže,“ vrátil sa na chvíľu k predchádzajúcej tematike Šalapa. Projekty dnes podľa neho musia byť superštrukturované, investor, respektíve developer musí byť „perfektný právnik, obchodník a financmajster“, aby si vedel nájsť koncového hráča. Pokiaľ ide o ingerenciu štátu, veľa krajín, ako dodal, eurofondy využilo, nie však Slovensko. V spojení EÚ, SR a súkromného investora vidí Šalapa spôsob, ako by sa mohol realitný trh naštartovať a fungovať.

Foto - archív SF

11.04.2012 10:12, SF / Juraj Pokorný