

Predaj a spätný prenájom - efektívny zdroj kapitálu v neľahkých časoch



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 17.02.2009

Vysoký potenciál tohto špecifického typu transakcie, ktorý naberá v Európe na kurze, vychádza z prostého faktu: úhrnná hodnota budov a pozemkov vo vlastníctve 43 najvýznamnejších európskych peňažných ústavov dosahuje astronomických 63 miliárd eur. To, pochopiteľne, zneisťuje developerov a majiteľov administratívneho segmentu: veď na celkovom objeme prenájomov sa až dosiaľ najvýraznejšie podieľal práve bankový sektor. Ten sa však, na ich nevôľu, popri výkone finančných operácií nevzdáva ani vlastných podnikateľských ambícií.

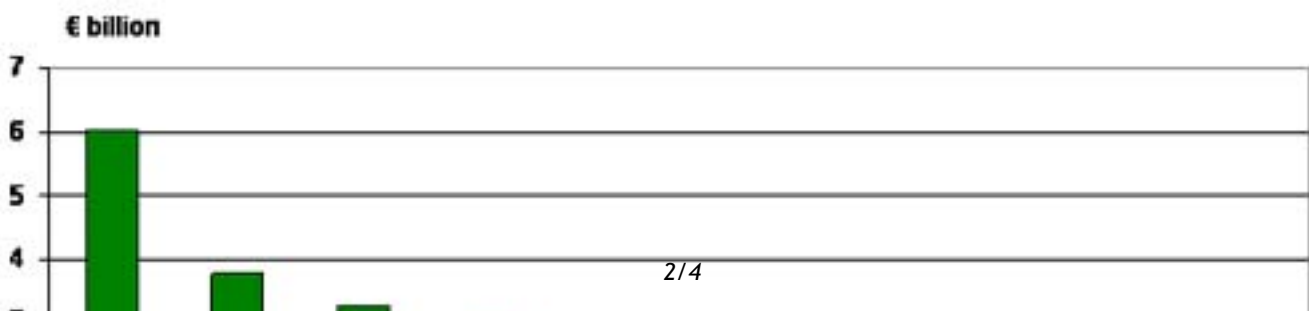
Okrem hotovosti rad ďalších výhod

Nezvratné ochabnutie európskych investičných aktivít do komerčných nehnuteľností, ktorý zachytila aj januárová štatistika poradenskej spoločnosti CB Richard Ellis Group (CBRE) za posledný štvrťrok 2008, však núti konať nielen reštriktívne sa chovajúce banky, ktoré samy stoja za nedostatkom likvidity. Slabší dopyt po nájmoch stimuluje aj rast nájomného v kancelárskom a maloobchodnom sektore. Popri alternatívnom financovaní prostredníctvom otvorených fondov je to práve predaj a spätný prenájom, ktorým si ktorýkoľvek podnikateľský subjekt vlastníaci nehnuteľnosť môže zregenerovať výšku hotovostného kapitálu, a „roztočiť biznis“ s vedomím všetkých rizík či strát. Napokon, predmetom takéhoto leasingu nemusí byť výlučne nehnuteľnosť - bežne sa zvykne praktizovať napríklad aj s ojazdenými automobilmi.

Predaj a spätný prenájom sa stáva čoraz rozšírenejším spôsobom okamžitého navýšenia chýbajúcich likvidných rezerv na ich efektívne zhodnotenie v rámci vlastného biznisu (krytie prevádzkových nákladov alebo ďalšie investovanie). Ide o osobitný druh obchodného vzťahu, ktorý okrem jednorazového profitu v podobe získania disponibilných finančných prostriedkov z nehnuteľného majetku poskytuje podnikateľskému subjektu celý rad výhod - od prevzatia kompletnej agendy týkajúcej sa správy a riadenia budovy, výkonu technickej údržby, až po zodpovednosť za jej bezpečnú prevádzku. Nezanedbateľná nie je ani minimalizácia administratívnych nákladov.

Graf: Objem transakcií „sale & leaseback“ za rok 2008 v Európe

Stavebné fórum.sk



Zdroj: CB Richard Ellis

Aktivita napriek oslabeniu trhu neklesá

Dohoda o predaji a spätnom prenájme obsahuje predaj nehnuteľnosti vo vlastníctve prenajímateľovi a následne spätný prenájom formou finančného lízingu zo strany prenajímateľa. Stúpajúci počet „sale & leaseback“ medzi európskymi firmami, ktoré sú vzhľadom na momentálne vysychajúci prívod bankových úverov nútené riešiť likviditu predajom a spätným prenájomom vlastných kancelárií, registruje aj CB Richard Ellis. Zaujímavý článok sa v tejto súvislosti objavil na portáli www.bloomberg.com, kde sa konštatuje, že napriek oslabovaniu investícií si tento typ realitnej transakcie v roku 2008 naďalej zachoval vysokú úroveň svojej aktivity.

Najhoršia finančná kríza od veľkej hospodárskej krízy v roku 1929 inšpiruje mnohé spoločnosti, aby posúdili možnosť „sale & leaseback“ na efektívnu podporu svojho financovania. Zatiaľ čo v roku 2007 predstavovala celková hodnota týchto transakcií realizovaných v Európe až 46 miliárd eur, v minulom roku to bolo len asi 22 miliárd - zachovali si však 19 percent na celkovej bilancii investičného trhu (pozri tabuľku).

Obrat z prenájmu nehnuteľností medzi majiteľom a nájomcom (v miliardách €)

Rok	Spolu	Percento všetkých transakcií	Privátny sektor predajcovia	Verejný sektor predajcovia
2005	18.6	11.8	17.0	1.6
2006	34.0	14.7	27.6	6.4
2007	45.9	18.6	39.1	6.9
2008	22.2	19.0	20.0	2.3

Zdroj: CB Richard Ellis

Favoritmi Nemecko, Británia a Španielsko

V roku 2008 bola aktivita predaja a spätného prenájmu obzvlášť vysoká v Británii, Španielsku a v Taliansku, prevažne v súvislosti s transakciami bankového sektoru. Tak ako aj v predchádzajúcich dvoch rokoch dosiahla však suverénne najvyššiu hodnotu v Nemecku. Celkovo sa v roku 2008 uskutočnilo asi 600 veľkých transakcií predaja a spätného prenájmu, ktoré prebehli v celom spektre typov nehnuteľností, vrátane kancelárií, obchodov a priemyselných priestorov. Priemerná veľkosť jedného zrealizovaného obchodu bola okolo 33 miliónov eur.

Geografické rozloženie predaja a spätného lízingu sa v priebehu posledných rokov výrazne rozšírilo a bol už zaznamenaný v 20 z 26 európskych krajín. Tri najväčšie európske trhy - Nemecko, Veľká Británia a Francúzsko - mali pred dvoma rokmi na celkovom objeme transakcií tohto typu 70-percentný podiel. V roku 2008 tvorili nemecký, britský a španielsky trh dokopy 50 percent celkovej aktivity „sale & leaseback“.

Niekoľko príkladov európskych bánk, ktoré v roku 2008 predali časť svojich firemných nehnuteľností na ich spätný prenájom:

- Intesa Sanpaolo a UniCredit - budovy (vyše 800 miliónov €)
- Caixa Galicia - španielske Portfólio (250 miliónov €)
- BNP Paribas - Avenue Kléber, Paríž (250 miliónov €)
- Banco Popular - budovy v Madride a Barcelone (127 miliónov €)

Úverová kríza motivuje

John Wilson, šéf firemnej stratégie skupiny CBRE pre EMEA, k tomu poznamenáva: „Na trhu nehnuteľností sa dnes akceptuje predaj a spätný prenájom ako zdravý a konkurencieschopný zdroj kapitálu. Vyrovnávanie deficitu vlastného kapitálu na obchodné aktivity dáva podnikom možnosť vytvárať likviditu v rámci ich vlastnej bilancie a vzhľadom na zníženú spoľahlivosť bánk aj spôsob ako zvýšiť svoju akcieschopnosť.“

Pri pohľade do budúcnosti je pravdepodobné, že model „sale & leaseback“ bude tvoriť čoraz podstatnejšiu časť európskeho trhu s nehnuteľnosťami. Úverová kríza má výrazný vplyv na motivovanie schopnosti spoločností získať peniaze na zvýšenie kapitálu z iných zdrojov ako bankových úverov alebo podnikových dlhopisov. A práve predaj nehnuteľnosti nižšej kapitálovej hodnoty môže byť v súčasnosti jedným z najdosiahnuteľnejších a najefektívnejších spôsobov na trhu.

Ilustračné foto - TriGranit Development Corporation

17.02.2009 09:08, SF / Juraj Pokorný

