

Sale & Leaseback: v Európe silnie, na Slovensko ešte nedorazil

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 11.01.2010

Princíp predaja a spätného prenájmu spočíva v predaji nehnuteľnosti vo vlastníctve budúcemu prenajímateľovi a následne v jej spätnom prenájme formou finančného lízingu. Tento špecifický druh transakcie poskytuje podnikateľskému subjektu okrem jednorazového profitu v podobe získania disponibilných finančných prostriedkov z nehnuteľného majetku celý rad výhod - od prevzatia kompletnej agendy týkajúcej sa správy a riadenia budovy, výkonu technickej údržby, až po zodpovednosť za jej bezpečnú prevádzku alebo tiež nie zanedbateľnú minimalizáciu administratívnych nákladov.

Polovicu objemu naplnili Nemci, Briti a Španieli

Kým v roku 2004 model „sale & leaseback“ predstavoval iba 6 %, v roku 2008 už vzrástol na 19 %, a stal sa tak kľúčovým nástrojom na trhu s nehnuteľnosťami. Počas prvého polroka 2009 dosiahol dokonca 51 % všetkých transakcií. Predaj a spätný nájom sa teda oproti roku 2008 zdvojnásobil! Na trhu v tomto smere dominovali Veľká Británia a Nemecko, kde sa za rok 2008 zrealizovalo približne 44 % týchto transakcií. V prvej polovici roku 2009 podobné aktivity narástli aj v Taliansku (o 24 %) a v Španielsku (o 17 %).

Transakcie v oblasti kancelárskych priestorov dominovali trhu v roku 2007, keď reprezentovali takmer polovicu objemu predaja a spätného prenájmu v Európe. V roku 2008 ich podiel klesol na 31 % vďaka nárastu sektorov maloobchodu a výroby. Počas prvého polroka 2009 už administratíva predstavovali len 23 %, zatiaľ čo podiel priestorov v oblasti priemyslu stúpol na 9 %.

V roku 2008 bola aktivita predaja a spätného prenájmu obzvlášť vysoká v Británii, Španielsku a v Taliansku, prevažne v súvislosti s transakciami bankového sektoru. Nasledovali ich Taliansko, Francúzsko, Dánsko, Belgicko a Švédsko. Rekordne najvyššiu hodnotu však dosiahla (tak ako v predchádzajúcich 2 rokoch) v Nemecku. V roku 2008 tvorili nemecký, britský a španielsky trh dokopy 50 percent celkovej aktivity „sale & leaseback“ zahŕňajúcej asi 600 veľkých transakcií, ktoré prebehli v celom spektre typov nehnuteľností, vrátane kancelárií, obchodov a priemyselných priestorov.

Banky sa hromadne zbavujú nehnuteľností

Stúpajúci objem transakcií typu „sale & leaseback“ medzi európskymi firmami, ktoré sú nútené riešiť nedostatok likvidity predajom a spätným prenájmom vlastných kancelárií, vyprovokoval priškrtený kohútik bankových úverov a motivuje ich získať peniaze na zvýšenie kapitálu z iných zdrojov ako bankových úverov či podnikových dlhopisov.

Ani donedávna „všemocný“, dnes reštriktívne sa správajúci bankový sektor, ktorý namiesto prebytku hotovostných rezerv deklaruje nedostatok likvidity, nie je voči krízovej viróze imúnny, a preto nečaká so založenými rukami. A tak skoro 60 miliárd eur, čo je približná úhrnná hodnota budov a pozemkov vo vlastníctve 43 najväčších peňažných ústavov v Európe, sa stáva predmetom ich kalkulácií ako si urýchlene navýšiť chýbajúci kapitál a zregenerovať utlmené podnikateľské ambície. Netreba osobitne podotýkať, že developeri administratívneho segmentu, kdesi „za rohom“ vyčkávajúcí s vlastnou ponukou neobsadených kancelárií, sa takémuto počínaniu bánk prizerajú iba s nevôľou.

Najnovší príklad predstavuje podľa CBRE Tesco vo Veľkej Británii s predajom portfólia v hodnote 525 miliónov eur a spoločnosť Casino vo Francúzsku s predajom majetku za 334 miliónov eur. V Taliansku

podobný trend zaznamenali v prípade Unicredit Bank, ktorá predala 180 bankových pobočiek v celkovej hodnote 530 miliónov eur. Podobnú situáciu možno badať aj u ďalších európskych bánk, ktoré sa zbavujú nehnuteľností (napríklad parížska BNP Paribas predala priestory v hodnote 250 miliónov eur). Suverénne najväčšia tohtoročná transakcia v európskom regióne sa týkala španielskej banky BBVA, ktorá v septembri zrealizovala predaj a spätný prenájom 948 bankových pobočiek a administratívnych budov v celkovej hodnote 1,15 miliardy eur!

Ideálna voľba pre správne spoločnosti

John Wilson, riaditeľ Oddelenia korporátnych stratégií CBRE, ešte vo februári 2009 poznamenal, že na trhu nehnuteľností sa akceptuje predaj a spätný prenájom ako zdravý a konkurencieschopný zdroj kapitálu. Vyrovnávanie deficitu vlastného kapitálu na obchodné aktivity dáva podľa neho podnikom možnosť vytvárať likviditu v rámci ich vlastnej bilancie a vzhľadom na zníženú spoľahlivosť bánk aj spôsob ako zvýšiť svoju akcieschopnosť.

„Trh s predajom a spätným prenájom prosperuje najmä vďaka opatrnosti investorov. Tieto transakcie znamenajú dlhodobé a isté príjmy a často sa týkajú hlavných aktív spoločností. To je presne to, čo investorov momentálne zaujíma. Všimli sme si, že podobný prístup sa rozšíril do viacerých európskych krajín a prenikol do rôznych segmentov trhu. Kým v roku 2008 sa podieľal na obchodoch v hodnote 1,5 miliardy eur, v tomto roku dosiahol 3 miliardy,“ potvrdzuje najnovšie Wilson vlastné slová.

Zatiaľ čo trend predaja a spätného prenájmu v Európe silnie, na Slovensko zrejme stále nedorazil a v súčasnosti niet po ňom ani chýru. „Podobný vývoj sme tu zatiaľ nezaznamenali. Takýto trend očakávame oveľa neskôr, v rokoch 2010 až 2011,“ potvrdil riaditeľ CBRE na Slovensku Joerg Kreindl. Likvidita získaná z iných ako úverových zdrojov zostáva teda pre Slovákov zatiaľ v ríši tabu.

„Výhľad pre oblasť predaja a spätného prenájmu je pozitívny. Aj napriek nedostatku kapitálu od bánk záujem o tento typ užívania nehnuteľností stúpol od roku 2008 dvojnásobne,“ dodal John Wilson. Ako zdôraznil, hodnota realít v rukách európskych spoločností sa v súčasnosti odhaduje na 2,25 trilióna eur, čo je dvanásťkrát viac ako bol priemerný obrat v investovaní do európskych nehnuteľností za posledných päť rokov. Faktom je, že čoraz viac firiem ho využíva ako prostriedok ekonomizácie financií. „Takáto zmena sa však spája aj s požiadavkou transparentnosti. Pre správne spoločnosti so správnym majetkom a správnymi investormi je predaj a spätný prenájom ideálna voľba,“ uzavrel šéf Oddelenia korporátnych stratégií CBRE.

Ilustračné foto - autor

11.01.2010 09:23, SF / Juraj Pokorný