



Arnošt Hejduk, ředitel společnosti
Rooney & Bennett



Martin Louda, ředitel developerské
společnosti SIDI CR



Peter Višňovský, obchodní ředitel
realitní kanceláře LEXXUS

Vztahy developerů a bank se mění

Hrozba, že developerské společnosti přestanou být schopné hradit své závazky vůči bankám, se stává realitou. Lze očekávat komplikovanější poměry jak ve sféře financování, tak i v oblasti prodeje či pronájmů. Banky i developeři musejí změnit svoji strategii, vytvářet nové podněty, efektivněji komunikovat.

V anketě jsme oslovili několik realitních odborníků a zeptali se jich na současný stav na realitním trhu.

□ Petr Novotný, realitní tým advokátní kanceláře Ambruz & Dark
Co byste doporučil developerům, kteří se dostanou do finančních potíží?

Obecně platí, že developer by měl provést revidování stávajících projektů a smluvní dokumentace, minimalizovat tak vlastní rizika a vylepšit svoji vyjednávací pozici u bank a ostatních smluvních partnerů. Strategie je podřízená snaze zajistit potřebné financování. Někteří developeři například pro udržení zajištění financování svých projektů uvažují o prodeji vybraného projektu či části svého portfolia.

Nemovitosti často slouží jako bankovní zástava a pokles cen může mít vliv na hodnotu zástavy. Může chtít banka po dlužníkovi dodatečné zajištění úvěru?

Faktem je, že v současné době banky velmi pečlivě revidují projekty a přísněji posuzují jejich rizikovost. Doba je turbulentní, hodnota se obtížně stanovuje. Může se tedy stát, že banky po svém klientovi budou požadovat další zajištění úvěru. Tím může být například

zastavení obchodních podílů (či akcií) dalších společností ze skupiny developera. Od začátku finanční krize požadavky bank na zajištění rostou, hledají všechny možnosti, jak ve svém portfoliu různými formami zajištění minimalizovat rizika. Jedním z nových institutů je přímý vstup banky v podobě podílu na projektové společnosti.

□ Arnošt Hejduk, ředitel společnosti Rooney & Bennett

Pozorujete změnu v přístupu bank k úvěrování developerských projektů?

Změny, a to poměrně dramatické, bylo možné zaznamenat už na přelomu loňského a letošního roku. Banky nechtějí na rovinu říct, že prakticky přestávají půjčovat na developerské projekty. Raději nastaví taková pravidla, že si od nich nikdo půjčit nemůže. Úvěrování developerských aktivit má dvě kategorie – první kategorie je ekvita, druhá je povinný předprodej nebo předpronájem. Změny v úvěrové politice bank jsou natolik zásadní, že pokud developer splňuje podmínky banky, tak úvěr vlastně nepotřebuje. Mluvíme o povinnosti 50 až 70 procentního předpronájmu ve fázi, kdy se projekt ještě nezačal stavět, kdy má pouze územní, maximálně stavební rozhodnu-

tí. Stejně absurdní požadavky se týkají ekvity. Nárůst z 15 až 20procentní ekvity na 40 až 50procentní nedává pro developera žádný smysl. Pokud má u bytového projektu 50procentní ekvitu a stejnou předprodanost, tak se obejdete bez úvěru. Možná je tato situace daná tím, že na trhu není žádná lokální banka, ale většinou mezinárodní bankovní instituce a je-



Michal Hrnčíř, realitní tým advokátní
kanceláře Ambruz & Dark



jich pravidla jsou nastavována opatrnou globální matkou, která utrpěla ve světě ztráty.

Soudíte, že jsou tuzemské banky připraveny a mají zdroje řešit situace, kdy se jimi úvěrované subjekty dostanou do finančních potíží?

Určitě jsou připravené a zdroje jistě mají z důvodů své opatrnosti, o které jsem mluvil. Přál bych všem podnikatelským subjektům, aby se do podobné situace nedostaly. Banky by totiž tyto případy řešily naprosto standardně, bez ohledu na momentální finanční krizi. Neexistují žádné nové mechanismy nastavení jakýchsi dočasných „měkkých polštářů“. Pokud byly ještě před časem tuzemské banky schopné individuálního přístupu, tak tyto doby jsou už dávno pryč.

□ **Peter Višňovský, obchodní ředitel realitní kanceláře LEXXUS**

Pozorujete změnu v přístupu bank k úvěrování developerských projektů?

Změnu jsme zaregistrovali již v polovině roku 2008. Banky postupně zpřísnily podmínky pro poskytování úvěrů developerským projektům. Žádají vyšší finanční účast developera a velmi vysoké předprodeje ještě před zahájením výstavby projektu. To je vzhledem k celkově nižší poptávce velice obtížné. Mnoho především menších developerů není schopno takto přísně nastavené podmínky pro získání úvěru splnit. Výsledkem je odložení mnoha připravovaných projektů na neurčito – tedy faktické snížení nabídky.

Soudíte, že jsou tuzemské banky připraveny a mají zdroje řešit situace, kdy se jimi úvěrované subjekty dostanou do finančních potíží?

Pokud bychom připravenost odvozovali pouze od ziskovosti jednotlivých bank za rok 2008, mohli bychom být poměrně velkými optimisty. Obecně věřím, že české banky jsou vzhledem ke své dobré kondici připraveny lépe než banky v ostatních zemích střední a východní Evropy.

□ **Martin Louda, ředitel developerské společnosti SIDI CR**

Pozorujete změnu v přístupu bank k úvěrování developerských projektů?

Rozhodně ano. Financující banky jsou mnohem opatrnější, komu a za jakých podmínek poskytnou úvěr. Rapidně se zvýšil požadavek na množství vlastního kapitálu vloženého do projektu, na takzvanou předprodanost bytů

nebo pronájmů podle druhu nemovitosti před prvním čerpáním úvěru. Důležitou roli hraje také historie a zkušenosti developera s realizováním podobných projektů. Bankovní peníze lze nyní získat pouze na „jistý projekt“ z pohledu poptávky, lokality a celkové koncepce.

Soudíte, že jsou tuzemské banky připraveny a mají zdroje řešit situace, kdy se jimi úvěrované subjekty dostanou do finančních potíží?

Ano, myslím si, že nelze očekávat hromadný pád developerských společností, stejně tak jako pokles cen nemovitostí o 50 procent. Pokud přece jen dojde k finančním potížím u slabších subjektů, není to pro tuzemské banky nová situace a jsou určité připraveny reagovat.

□ **Michal Hrnčíř, realitní tým advokátní kanceláře Ambruz & Dark**

Předpokládáte, že se v bankách začnou vlivem krize hromadit nemovitosti developerů, kteří nebudou schopni splácet úvěry?

V bankách se mohou hromadit spíše obchodní podíly projektových společností, nikoli nemovitosti jako takové. Nemovitosti musejí být prodány ve veřejné dražbě a banka může inkasovat výtěžek z prodeje. Podobné je to i s obchodními podíly. Je-li však prodej obchodního podílu neúspěšný, má banka možnost dohodnout se s developerem, že přijme zastavený obchodní podíl na úhradu dluhu. Stane se tak novým majitelem projektové společnosti. K případům přesunu majetku developerů ve prospěch bank může tímto způsobem docházet.

Vlastimil Růžička



Petr Novotný, realitní tým advokátní kanceláře Ambruz & Dark