

INFO PRASOWE

Warszawa, dn. 09.03.2021

**Po kapitał niekoniecznie do banku**

**Konsekwentna realizacja planowanych inwestycji wymaga od firm poszukiwania teraz także alternatywnych dróg pozyskiwania kapitału**

W sytuacji, kiedy banki zaostrzyły warunki finansowania, a dla niektórych branż całkowicie wstrzymały kredytowanie realizacja nowych projektów stała się dla wielu firm wyzwaniem. Dla inwestorów posiadających własne nieruchomości sposobem na zdobycie kapitału może być ich sprzedaż i dzierżawa zwrotna. Transakcja w formule sale and leaseback umożliwia odmrożenie zablokowanych środków, pozyskanie funduszy taniej niż w banku, a przy tym możliwość dalszego korzystania z nieruchomości na zasadzie wynajmu.

Tego typu transakcje to przede wszystkim szansa na wykorzystanie doskonałej koniunktury rynkowej przez sektor magazynowy, który rozwija się aktualnie w bezprecedensowym tempie. Skalę zainteresowania nieruchomościami z tego segmentu w ostatnim czasie pokazują choćby statystyki rynku inwestycyjnego. W pierwszej połowie 2020 roku, jak wynika z danych Walter Herz, niemal połowa akwizycji w Polsce dotyczyła biurowców. A już w trzecim kwartale biura wyparła logistyka, która w tym okresie odpowiadała za 70 proc. całkowitego wolumenu transakcji.

Rozwój nowych inwestycji magazynowych jest jednak znacznie utrudniony w sytuacji, kiedy banki zakręcają kurek i selektywnie podchodzą do finansowania nieruchomości. Inwestorzy muszą dysponować dziś wkładem własnym na poziomie 35–40 proc., czy wykazać się przednajmem lub przedsprzedażą przekraczającą nawet 50 proc. Podczas, gdy wcześniej wystarczające było 20-30 proc. wkładu własnego.

**Opcja dla rynku nieruchomości**

- Dla sektora magazynowego i przemysłowego, które przeżywają teraz okres ekspansji transakcje sale and leaseback to znakomity sposób na uwolnienie środków na reinwestycje. Takie umowy przeważnie nie są szeroko komunikowane. Niemniej zainteresowanie tego typu projektami w różnych segmentach rynku nieruchomości w ostatnim czasie mocno wzrosło. Decydują się na nie firmy, które poszukują pozabankowych źródeł finansowania. Obecnie prowadzimy dwie tego typu transakcje dla klientów produkcyjnych z branży automotive. Ich zaletą jest czas, bo tego typu proces można przeprowadzić relatywnie szybko – mówi Bartłomiej Zagrodnik, Managing Partner/CEO w Walter Herz.

- Sale and leaseback to opcja, która w Polsce nie była dotąd często wykorzystywana w odróżnieniu na przykład od Stanów Zjednoczonych, gdzie jest rynkowym standardem. Ilość kapitału obecna na naszym rynku jest teraz znaczna. Takie transakcje budzą m.in. zainteresowanie funduszy inwestycyjnych, dla których nabycie nieruchomości połączone z jej wieloletnim wynajmem jest bardzo atrakcyjnym wyborem. Sukcesywnie wzrastające znaczenie naszego kraju jako rynku do lokowania kapitału powoduje natomiast, że przyciągamy nowych inwestorów. Wolumen transakcji inwestycyjnych wzrastał w ostatnich latach regularnie, by w 2019 roku osiągnąć rekordową wartość ponad 7 mld euro. I nawet niełatwy, ubiegły rok przyniósł niezły rezultat - 5,5 mld euro – dodaje Bartłomiej Zagrodnik.

Transakcje sale and leaseback wiążą się z wieloma korzyściami. Sprzedając nieruchomość firma pozbywa się obciążeń związanych z zarządzaniem obiektem i może skupić się na swoim core business. Optymalizuje się również baza kosztowa firmy, w przypadku sprzedaży nieruchomości kilkudziesięcioletni okres amortyzacji zastępuje jedna faktura czynszowa. Poza tym, firma nie tylko nie ma potrzeby przenoszenia biznesu do innej lokalizacji, ale także wciąż utrzymuje kontrolę nad wynajmowaną nieruchomością. A w efekcie transakcji poprawia wynik finansowy i zyskuje kapitał na inwestycje.

**Rekordowa wartość transakcji w Europie i Azji**

Analitycy Walter Herz zwracają uwagę, że liczba transakcji sale and leaseback rośnie w okresach, kiedy pogarsza się ogólna sytuacja ekonomiczna. W czasie kryzysu w 2008 roku ich wartość w Europie sięgnęła aż 13 mld euro. W ostatnich latach wolumen takich transakcji wzrastał. W 2019 roku w Europie i Azji osiągnął rekordową wartość sprzedaży. Aż 430 transakcji zrealizowanych w Europie przyniosło w 2019 roku sprzedaż o wartości 23,1 mld euro. Tym samym, pobity został rekord z 2018 roku, wynoszący 17 mld euro.

W minionym roku mogliśmy także obserwować kolejne, duże transakcje sale and leaseback. W maju 2020 roku kompleks magazynów w Wielkiej Brytanii przejęła Aviva Investors za 107 mln funtów od producenta odzieży Next, który następnie wydzierżawił nieruchomość. Investcorp wykupił z kolei siedzibę Coca-Coli w Belgii za 88 mln dolarów.

W Polsce również notowane były tego rodzaju transakcje. W czerwcu minionego roku spółka DSV, globalny dostawca usług transportowych i logistycznych zrealizowała transakcję w formule sale & leaseback z francuską firmą inwestycyjną Corum Asset Management, która dotyczyła nowego Międzynarodowego Centrum Usług Wspólnych DSV w Warszawie o powierzchni 20 tys. mkw.

Do większych transakcji przeprowadzonych w naszym kraju w ostatnim czasie należał także zakup za 81 mln euro przez Zeitgeist Asset Management dawnej, warszawskiej siedziby Urzędu Telekomunikacyjnego i Telegraficznego o powierzchni 49 mkw. od Orange. Inwestor zakupił również od Orange Pocztę Główną w Krakowie.

Ponadto, Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji Warta sfinalizowało sprzedaż budynku biurowego z najmem zwrotnym przy alejach Jerozolimskich w Warszawie. Austriacka firma inwestycyjna FLE w ramach transakcji portfelowej nabyła zaś w Polsce pięć samoobsługowych hurtowni Makro Cash & Carry od niemieckiej firmy Metro, która nadal prowadzi hurtownie.

**Nadzieja na REIT-y**

**Rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce wesprzeć mogą także REIT-ty (real estate investment trust), których temat powrócił w ostatnim czasie. Prace nad nimi trwają od 2016 roku. Kolejna wersja założeń dotyczących finansowania inwestycji na rynku nieruchomości przez osoby fizyczne i instytucje w zamian za dywidendę, ma być gotowa jesienią tego roku. Spółki powołane do tego celu mają szansę w dużym stopniu przyczynić się do rozwoju kolejnych projektów komercyjnych finansowanych przez rozproszony kapitał.**

Wprowadzenie podobnych regulacji w Czechach spowodowało zwiększenie udziału inwestorów czeskich z 1 proc. do 37 proc., wypierając fundusze zagraniczne. W Polsce rynek inwestycyjny dotyczący nieruchomości komercyjnych zdominowany jest wciąż przez inwestorów zagranicznych, którzy odpowiadają za około 95 proc. wartości transakcji.

Zanim jednak w naszym kraju przeprowadzona zostanie pierwsza transakcja za pośrednictwem REIT-ów minie jeszcze sporo czasu. Poza wprowadzeniem stosownej legislacji i utworzeniem samych spółek oraz zebraniem kapitału, trzeba przecież także przygotować sam proces transakcji, który również trwa wiele miesięcy. Mówimy więc o perspektywie nawet dwuletniej, kiedy będzie można ocenić skuteczność tego rozwiązania.

o Walter Herz

Walter Herz jest wiodącym na rynku, polskim podmiotem prowadzącym działalność w sektorze nieruchomości komercyjnych na terenie kraju. Od 9 lat firma świadczy kompleksowe i strategiczne usługi doradcze w całej Polsce. Eksperci Walter Herz doradzają inwestorom, właścicielom nieruchomości i najemcom. Firma zapewnia pełną obsługę, zarówno firmom z sektora prywatnego, jak i publicznego. Doradcy Walter Herz wspierają klientów w poszukiwaniu i wynajmie powierzchni biurowych oraz świadczą usługi doradcze przy realizacji projektów inwestycyjnych w sektorze komercyjnym i hotelowym.

Firma ma siedzibę w Warszawie oraz oddziały regionalne w Krakowie i Trójmieście. Walter Herz jest twórcą Akademii Najemcy, pierwszego w Polsce projektu, który wspiera i edukuje najemców powierzchni komercyjnych z całej Polski. Prowadzi szkolenia stacjonarne w największych miastach w kraju. W trosce o najwyższy poziom etyczny świadczonych usług wprowadziła Kodeks Dobrych Praktyk.