

Rynek „prawdziwego” leasingu nieruchomości to 500 milionów – miliard złotych rocznie

Problemy z pojęciem

Z Robertem Mandżunowskim, prezesem LHI Leasing Polska, rozmawia **Łukasz Wilkiewicz**

Leasing nieruchomości szybko robi w Polsce karierę...

Ale jest problem już z samym pojęciem leasingu nieruchomości. Najczęściej w polskich mediach spotykam ostatnio pojęcie transakcji „sale and lease back”. Pod tą nazwą określa się kupno i oddanie nieruchomości do użytkowania podmiotowi, który sprzedał obiekt, a między sprzedającym i kupującym nie ma uzgodnionego scenariusza odkupienia obiektu przez sprzedającego (po zakończeniu umowy) po określonej cenie. To transakcje, gdzie chodzi o spekulację wartością nieruchomości za 10, 15 czy 20 lat. W ich wypadku ceny wykupu przez użytkownika, po upływie okresu użytkowania nieruchomości, się nie ustala. Jeżeli ktoś na rynku mówi, że ma coraz więcej transakcji typu sale and lease back, to nasi partnerzy – biura pośredników nieruchomości, szczególnie działający w skali globalnej – będą pod tym pojęciem rozumieli coś zupełnie innego niż my, a mianowicie typ transakcji, którą opisałem.

My również realizujemy takie transakcje, jesteśmy np. współwłaścicielem warszawskiego biurowca Focus, ale to dla nas jest tylko jeden z typów transakcji na rynku nieruchomości komercyjnych i nie rozumiemy tego jako leasing nieruchomości.

Co jest wobec tego „prawdziwym” leasingiem nieruchomości?

LHI Leasing Polska wywodzi się z rynku niemieckiego i postrzegamy ten produkt tak, jak on jest postrzegany na rynku przez naszego właściciela i większość niemieckich firm od ponad 30 lat. On przede wszystkim ma na celu wywołanie pewnego efektu bilansowego. Śląd głównie oferujemy produkt nazywany leasingiem operacyjnym w znaczeniu rachunkowym, zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości. To oznacza m.in., że istotną rolę pełni możliwość kupna tej nieruchomości po okresie leasingu za z góry ustaloną cenę, której wysokość nie będzie poniżej rynkowej wartości nieruchomości na koniec okresu leasingu. To jest dla nas leasing nieruchomości. Przy tego typu transakcjach leasingodawca i leasingobiorca wspólnie ponoszą ryzyko związane z nieruchomością, np. znacznej utraty jej wartości. Leasing nieruchomości może mieć też wymiar nieco mniej wysublimowany – w postaci leasingu finansowego w ujęciu rachunkowym. Różnica jest taka, że w tym wypadku obiekt jest w księgach leasingobiorcy plus oczywiście odpowiedzialność wielkość zobowiązań, których w leasingu operacyjnym nie ma. To jest też prawo do nabycia – zazwyczaj za korzystną cenę, niższą od wartości rynkowej przewidzianej po upływie okresu leasingu.

To był zawsze produkt droższy, porównywalny z kredytem bankowym.

Dlaczego?

Nasi klienci to z reguły duże i bardzo duże przedsiębiorstwa, działające globalnie, dla których najważniejszym celem jest zrealizowanie dużej transakcji w taki sposób, by nie obciążała ona majątku i zobowiązań.

Jak duży jest ten rynek?

Jeśli będziemy brać pod uwagę „szeroki” rynek nieruchomości komercyjnych, obejmujący transakcje „sale and lease back”, to takich transakcji jest dużo. Natomiast jeśli pod pojęciem leasingu nieruchomości będziemy rozumieli to, co jest ważne dla nas – to rynek wcale nie jest duży. Według naszych szacunków, waha się między 500 milionami a miliardem złotych w skali roku.

To niewiele w porównaniu z tym, jak wiele jest inwestycji w nieruchomości.

Nasza spółka również kupuje nieruchomości, zajmując się działalnością czysto inwestycyjną. Dzięki temu inwestorzy, głównie zagraniczni, mogą skorzystać ze wzrostu wartości nieruchomości na polskim rynku. W przypadku Focusa, który kupiliśmy z partnerem za ponad 100 mln euro, dla najemców nic się nie zmieniło – oni jak tam byli, tak pozostali. O to właśnie chodzi. Jak ktoś kupuje Warsaw Financial Center, to właśnie dlatego, że są tam zawarte umowy najmu. Ważne jest jednak to, że inwestorzy spekulują na temat ceny tej nieruchomości po zakończeniu inwestycji. Ale to nie jest leasing nieruchomości.

Rynek, w którym inwestor ponosi ryzyko wartości obiektu na koniec, to gigantyczny rynek globalnie i bardzo duży w Polsce. Na nim grają jest wielu – począwszy od Apollo Rida, który kupił od związanej z nami struktury obiektu sieci handlowej Metro AG, przez GE Capital z Golubem, fundusze nieruchomości austriackie, niemieckie, do Irlandczyków, Brytyjczyków, inwestorów z Izraela, Amerykanów. Szacuję, że na tym rynku jest – według deklaracji – kilka miliardów euro, które są przygotowane na to, żeby kupować nieruchomości w Polsce. To są albo „opportunity funds” – kupujemy, czekamy trzy-cztery lata i sprzedajemy, bo cena wzrosła. Albo inwestorzy z dłuższym horyzontem inwestycyjnym, którzy w zapleczu mają amerykańskie i kanadyjskie fundusze emerytalne. Po rozszerzeniu Unii Europejskiej pojawiły się po prostu pieniądze na nieruchomości. Z leasingiem nie ma to wiele wspólnego.

Jaka jest specyfika leasingu nieruchomości?

To jest rynek, na którym przygotowanie transakcji trwa długo – często dłużej niż rok, a czasami nawet ponad dwa lata. Ważna jest sumienność w postępowaniu celów klienta i realizacji tego, co się

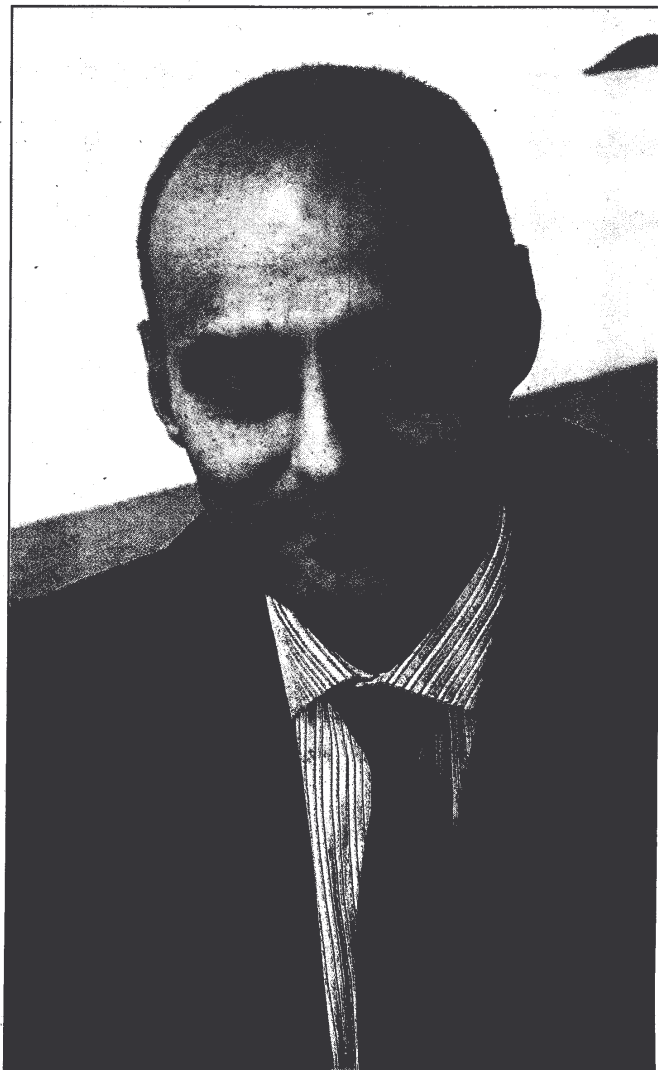
obiecało. To są transakcje czasami nawet 25-letnie i tu nie ma tylu klientów, by przeprowadzać wiele transakcji. Poza tym jest to produkt dla klientów, którzy są mocni. Dla takich, którzy nie mają problemów, a jednocześnie potrzebują finansów na finansowanie swojej głównej działalności. Taniego, długiego pieniądza, który dotychczas jest zamrożony w nieruchomościach, albo którego nie chcieliby pozyskiwać w tradycyjny sposób – przez kredyt.

Jak wygląda przygotowanie transakcji w leasingu nieruchomości? W jaki sposób trafiają do Was klienci? Jakie są ograniczenia wartości transakcji?

Akwizycja jest prowadzona przede wszystkim z Warszawy, ale mamy też biuro w Krakowie. To są ludzie, którzy już długo z nami pracują. Oni się z nami wychowywali i nabierali wiedzy. Nie sądzimy, że te produkty mogłyby być sprzedawane przez przedstawicieli handlowych. One nie są porównywalne z produktami typowo konsumenckimi. To muszą być pracownicy, którzy są w stanie szczegółowo porozmawiać o prawie podatkowym, o rachunkowości. Także powinni być mocni w wiedzę związaną z biznesowym wymiarem transakcji. Wykształcenie takiego człowieka zajmuje kilka lat. To jest akwizycja wewnętrzna. Prowadzą ją również osoby na różnych szczeblach zarządzania. Oczywiście, ważni są różni partnerzy – współpracujemy z ponad setką instytucji finansowych na całym świecie. I pamiętamy o sobie przy różnych okazjach. Szczególną wagę przykładamy do współpracy z bankiem Nord/LB, który należy do tej samej grupy kapitałowej co my. Mamy poza tym sieć akwizycyjną wśród naszych partnerów pośredników nieruchomości, firm budowlanych.

Leasing nieruchomości jest zwykle kojarzony z większymi projektami. Jaka jest minimalna wartość projektu w przypadku LHI?

Mamy stałe koszty transakcji, poniżej których nie jesteśmy w stanie pracować. Pracujemy w systemie SAP, który umożliwia nam dokładne policzenie, ile kosztują nas poszczególne projekty. Nasze opłaty wyglądają w ten sposób, że najpierw jest jednorazowa opłata za przygotowanie transakcji, a potem stała płatność za zarządzanie całą strukturą. Z naszych wycień wynika, że transakcja o wartości poniżej 8 mln zł nie byłaby opłacalna dla klienta. W grę wchodzi również inne ograniczenia – np. to, że nieruchomości nie może być przystosowana do użytkowania tylko dla jednego konkretnego klienta. Wtedy mamy do czynienia z leasingiem specjalistycznym. Chyba że klient chciałby mieć leasing finansowy i nieruchomości w swoich księgach. Interesuje nas sama nieruchomość. Mamy rozbudowany system oceny ryzyka związanego z obiektem. Potem



Po rozszerzeniu Unii Europejskiej pojawiły się pieniądze na nieruchomości – twierdzi Robert Mandżunowski, prezes LHI Leasing Polska

dochodzą do rozmowy o szczegółach. Mamy te dokumenty, które są nam niezbędne – większość z nich jest taka sama, jak dokumenty potrzebne do kupna nieruchomości. Specyficzne dokumenty też mamy, np. dotyczące planów finansowych na przyszłość. Chcemy zobaczyć, do czego te pieniądze mają klientowi służyć. Nie interesuje nas wykozystanie pieniędzy i brak rozwoju firmy. Chcemy, żeby firma się rozwijała. Sama transakcja z reguły odbywa się tak, że nasza spółka celowa kupuje lub buduje dany obiekt i oddaje go do użytkowania w oparciu o jakąś umowę cywilnoprawną: może to być leasing, ale również najem albo dzierżawa.

Czy biznesplan rzeczywiście ma tak duże znaczenie?

Jeśli mamy do czynienia z biurowcem w Warszawie, świetnie wynajętym, o bardzo dobrej lokalizacji, wysokim standardzie i jednocześnie na tyle normalnym od strony architektonicznej, że jest

w stanie podobać się wielu osobom – sami wiemy, co to oznacza. Wtedy biznesplan jest ważny, ale w mniejszym stopniu. Kiedy mamy do czynienia z firmą produkcyjną w sektorze rolnospożywczym, który jest dość zmienny, zależny od pogody. Wtedy dość mocno się przyglądamy, na ile zarząd wie, co chce zrobić z pieniędzmi. Nie ma tutaj możliwości zastosowania kilku przegród, gdzie każdą transakcję wrzucalibyśmy do odpowiedniej szuflady. Podobnie jak, według mnie, nie da się zrobić standardowego modelu leasingu nieruchomości. Z prostej przyczyny – to jest nieruchomości. Zawsze może się pojawić wada prawna lub fizyczna. Zawsze może się pojawić ryzyko, co do którego trudno się wypowiedzieć, budując standard. Dlatego to zawsze będą transakcje indywidualnie przygotowane – one są czasochłonne, natomiast ich solidne przygotowanie powoduje, że uzyskuje się efekt, o jaki chodzi klientowi.

W jaki sposób firma pozyskuje pasywa dla finansowania działalności?

Współpracujemy z instytucjami bankowymi, w znacznej mierze są to banki zagraniczne: niemieckie, austriackie. One znają od lat te typy transakcji. Nie mają problemu z długością pieniądza. Mają wyspecjalizowanych fachowców, którzy nas znają i są w stanie porozmawiać o nieruchomościach w Polsce. Oni po prostu wiedzą, o co pytają. Ważne jest to, że potrafią szybko podejmować decyzje.

Czy LHI działa również w innych krajach regionu?

Transakcje w innych krajach są realizowane z centrali w Monachium. Polska jest jedynym krajem, w którym LHI ma spółkę córkę tożsamą ze spółką matką profilu działalności. W 1995 r., gdy była podejmowana decyzja, LHI udało się namówić kilku bardzo poważnych klientów. To przekonało zarząd, że Polska to ciekawy rynek.