

DOSTĘPNOŚĆ KREDYTÓW NA INWESTYCJE DEWELOPERSKIE. CZY W POLSCE BĘDĄ PIENIĄDZE NA BUDOWĘ MIESZKAŃ?

Raport kwartalny

Marzec 2010



CEE Property Group Sp. z o.o.
Al. Niepodległości 69
02-626 Warszawa
POLSKA

Tel. +48 22 322 75 50
Fax +48 22 322 76 11
E-mail: biuro@CEEproperty.pl
www.CEEproperty.pl

Banki powracają do udzielania kredytów hipotecznych klientom indywidualnym. Ostatnie miesiące przynoszą coraz więcej promocji oraz obniżek marż i prowizji. Niestety nie dzieje się to samo w przypadku kredytów inwestycyjnych dla deweloperów realizujących inwestycje mieszkaniowe i komercyjne. Widać to wyraźnie porównując wolumen kredytów hipotecznych i inwestycyjnych, między którymi jest coraz wyraźniejszy rozdźwięk. O ile jeszcze w 2008 wolumen kredytów inwestycyjnych do hipotecznych był w stosunku 1:5, o tyle teraz wynosi już 1:13. Oznacza to znacznie mniejszą aktywność banków w finansowaniu działalności deweloperskiej. Ostatni rok przyniósł dramatyczną zmianę nastawienia instytucji finansowych do finansowania inwestycji. Banki uznały, że sektor budowy mieszkań w Polsce jest równie ryzykowny jak w USA, czy niektórych krajach Europy Zachodniej i praktycznie zaprzestały udzielania kredytów inwestycyjnych.

Warto wspomnieć, iż do ograniczenia aktywności w segmencie budowlanym przyczyniła się również sytuacja wewnątrz sektora bankowego. Wyższy wolumen udzielonych kredyt niż zebrane depozyty, spodziewane pogorszenie jakości portfela oraz trudności z pozyskaniem dodatkowego kapitału przez banki spowodowało znaczne ograniczenie aktywności banków w obszarze finansowania inwestycji.

Kryzys finansowy nie spowodował jednak całkowitego załamania finansowania inwestycji deweloperskich, ale grono banków aktywnie finansujących deweloperów dramatycznie się zmniejszyło. O ile w 2008 co najmniej 25 banków aktywnie finansowało projekty deweloperskie, o tyle aktualnie tylko 7-9 banków finansuje nowe projekty, włączając w to banki specjalizujące się w finansowaniu projektów komercyjnych (budynki biurowe i centra handlowe). Z tego powodu, te aktywne banki przeżywają zalew nowych wniosków kredytowych od deweloperów rozpaczliwie szukających sposobu na sfinansowanie nowej inwestycji.

Wysokość finansowania deweloperów

Wszystkie banki wymagają wkładu własnego od dewelopera i pomimo, że ten wkład gotówkowy był wymagany zawsze (nawet w okresie boomu), to obecnie wymagania kredytodawców zakładają konieczność posiadania przez deweloperów co najmniej 20% kosztów inwestycji. W niektórych typach projektów, np. budownictwo biurowe i hotelowe minimalna wysokość wkładu własnego wynosi nawet 40% kosztów inwestycji. Wskazane jest przy tym, aby jedynym wkładem finansowym dewelopera nie był wyłącznie grunt i projekt budowlany. Udział własny dewelopera zwykle powinien być wniesiony z góry w pierwszej kolejności przed uruchomieniem środków z kredytu, natomiast niektóre instytucje akceptują dokładanie wkładu własnego w przy kolejnych transzach kredytu inwestycyjnego.

Wyższe wymagania wkładu własnego oznaczają, że banki aktualnie finansują maksymalnie 70-80% kosztów inwestycji (zwykle bez podatku VAT). Wysokość i terminy wykorzystania poszczególnych transz kredytu muszą odpowiadać przewidywanym terminom oraz kosztom realizacji danego etapu inwestycji finansowanego daną transzą.

Banki zwykle nie finansują kosztów nie związanych bezpośrednio z prowadzoną inwestycją, m.in. podatki VAT, czy też kosztów zarządu spółki celowej. W takich przypadkach kredytobiorca musi udokumentować posiadanie środków na zapłacenie podatku VAT już na etapie składania wniosku wraz z dokumentami kredytowymi. To powoduje faktyczne zwiększenie wkładu własnego dewelopera.

Są jednak również banki, które akceptują finansowanie inwestycji w kwocie brutto (łącznie z podatkiem VAT), niemniej jednak w takim przypadku zwrot podatku powinien nastąpić na rachunek wyodrębnionych wpływów służący do obsługi inwestycji i kredytu.

Banki akceptują kredytowanie prowizji od udzielenia kredytu. W takich sytuacjach, prowizja jest doliczona do kwoty udzielonego kredytu.

Istotnym elementem różnicującym oferty banków jest wycena działki, na której realizowana ma być inwestycja. W tym przypadku każdy bank ma swoje, nieco odmienne zasady wyceny gruntu, który czasem jest liczony, jako część wkładu własnego dewelopera, natomiast niektóre instytucje nie uwzględniają zupełnie wartości działki.

Wartość gruntu przyjmowana do udziału własnego dewelopera określona jest najczęściej na podstawie ceny zakupu przez spółkę celową, przy czym wartość ta powinna znaleźć odzwierciedlenie w bilansie firmy. Oznacza to często, że rzeczywista wartość gruntu jest znacznie wyższa niż ta przyjęta do wyceny wkładu przez bank. W niektórych przypadkach wycena następuje na podstawie operatu sporządzonego przez rzeczoznawcę majątkowego, określającego wartość rynkową nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie udzielonego kredytu.

Koszty kredytów

W ciągu ostatnich trzech miesięcy część banków zmieniła swój cennik kredytowy, były to zmiany zwykle na korzyść dla potencjalnych kredytobiorców. W 2010 roku trend powinien się utrzymać, choć – tak jak dotąd – zmiany postępująć będą powoli.

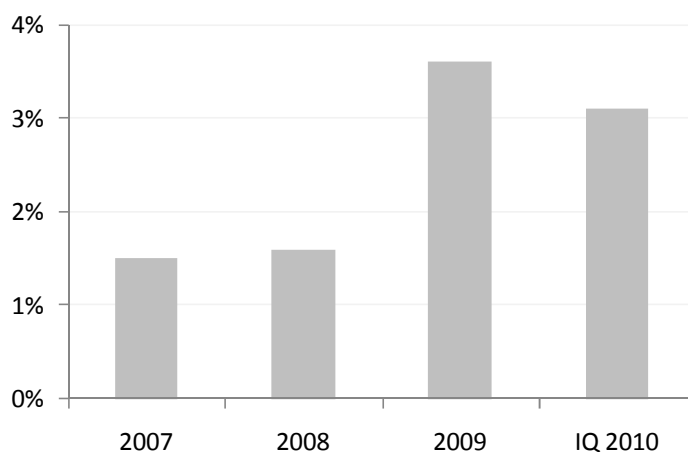
W ciągu ostatniego roku znacznie wzrosło oprocentowanie kredytów deweloperskich. Aktualnie, średnie oprocentowanie kredytu to WIBOR 3-miesięczny plus marża w wysokości 2.5-4.5% w zależności od banku oraz pozostałych warunków finansowania.

To nie jest koszt całkowity kredytu, ponieważ bardzo częstą praktyką banków jest pobranie prowizji przygotowawczej, najczęściej w wysokości 1-1.5%, oraz oddzielnej prowizji za gotowość w podobnej wysokości.

Dodatkowe warunki finansowania

Podstawowym warunkiem finansowania wymaganym przez banki finansujące inwestycje jest realizacja przedsprzedaży mieszkań, jeszcze przed uruchomieniem kredytu inwestycyjnego. Banki postrzegają przedsprzedaż jako weryfikację atrakcyjności danego projektu i zmniejszenie ryzyka niewypłacalności dewelopera poprzez wpłynięcie na jego konto transz na zakup mieszkań.

Średnia marża kredytu



Źródło i opracowanie: CEE Property Group

Aktualnie, oczekiwana przez banki minimalna przedsprzedaż oscyluje wokół 15%, natomiast niektóre instytucje wymagają zaawansowania sprzedaży nawet na poziomie 40%. Zaawansowanie sprzedaży w wysokości prawie połowy mieszkań dostępnych w projekcie powoduje, że wielu deweloperów zastanawia się nad sensem pozyskania finansowania bankowego, ponieważ taki poziom przedsprzedaży często wystarcza do samodzielnej realizacji inwestycji.

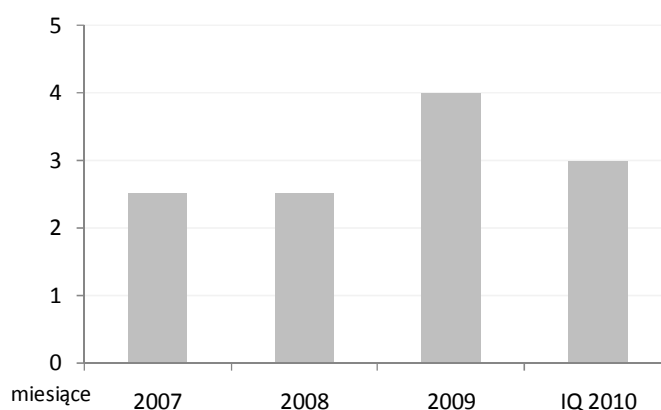
Warunkiem stawianym przez niektóre instytucje finansujące deweloperów jest otwarcie rachunku powierniczego dla realizowanej inwestycji prowadzonej zgodnie z przepisami ustawy prawo bankowe, na który nabywcy lokali będą dokonywać wpłat na poczet zakupywanych mieszkań, a wypłaty będą dokonywane przez dewelopera tylko na poczet realizacji wydatków związanych z realizacją przedmiotowej inwestycji.

Duża liczba nowych wniosków kredytowych spowodowała dramatyczne wydłużenie procedur rozpatrywania tych aplikacji wewnątrz banków. O ile w roku 2008, średni czas rozpatrywania wniosków wyniósł 2 miesiące, o tyle w pierwszym kwartale 2010 standardem stało się wydłużenie tych procedur do 3-5 miesięcy. Część wniosków była weryfikowana przez okres 6-8 miesięcy, zanim nastąpiło podpisanie umowy kredytowej.

Wydłużenie czasu potrzebnego na rozpatrzenie wniosku kredytowego wynikało również z niskiej jakości dokumentów przygotowanych przez deweloperów.

W najbliższych miesiącach spodziewamy się powolnego skracania czasu rozpatrywania nowych wniosków kredytowych, chociaż nadal tempo będzie zależało od jakości dokumentów kredytowych oraz poziomu współpracy pomiędzy deweloperem a bankiem.

Średni czas rozpatrywania wniosku kredytowego (miesiące)



Źródło i opracowanie: CEE Property Group

Zabezpieczenia kredytu

Obserwujemy obecnie nacisk banków na jak największe prawne zabezpieczenie kredytu. Obligatoryjnie przyjmowanych jest kilka zabezpieczeń. Po pierwsze, standardem jest hipoteka na nieruchomości będącej przedmiotem kredytowania i wpis na pierwszym miejscu w Księdze Wieczystej nieruchomości. Drugim zabezpieczeniem jest globalna cesja wierzytelności przyszłych wynikających z umów sprzedaży oraz cesja praw z polisy ubezpieczeniowej tj. ubezpieczenia nieruchomości od ognia i innych zdarzeń. Dodatkowo banki oczekują pełnomocnictwa do wszystkich rachunków dewelopera kredytobiorcy, w związku z tym wymagane jest prowadzenie w danym banku wszystkich rachunków obsługujących finansowany projekt. Dodatkowymi zabezpieczeniami coraz częściej stosowanymi przez banki jest zastaw rejestrowy na wszystkich udziałach w spółce celowej, weksel własny *in blanco* kredytobiorcy poręczony przez udziałowców spółki, poręczenie przez właścicieli spółki celowej realizującej projekt oraz oświadczenie dewelopera i poręczycieli o poddaniu się egzekucji.

Podsumowanie

Ubiegły rok przyniósł zaostrzenie warunków udzielania kredytów klientom indywidualnym oraz deweloperom. Banki postrzegały sektor nieruchomości jako ryzykowny, w konsekwencji spadała liczba udzielanych kredytów, zarówno mieszkaniowych jak i inwestycyjnych. Ograniczenie finansowania projektów mieszkaniowych szczególnie mocno dotknęło małe i średnie firmy deweloperskie, które nie były w stanie spełnić kryteriów odnośnie minimalnej wartości wkładu własnego.

W ciągu ostatnich kilku miesięcy część banków obniżyła marże kredytów inwestycyjnych dla deweloperów, aktualnie średnia marża wynosi 3.1% (spadek o 0.5 punktu procentowego w porównaniu do ubiegłego roku). Najbliższe miesiące charakteryzować się będą prawdopodobnie dalszą poprawą warunków kredytowania, szczególnie w przypadku klientów indywidualnych. Banki ciągle będą podchodziły z dużą dozą ostrożności do kredytów inwestycyjnych dla deweloperów.

Dane do przygotowania analizy oraz zawarte w niej informacje zebrane zostały przy zachowaniu maksimum rzetelności i staranności. Publikowane wnioski oraz interpretacje danych są wyrazem osobistych poglądów autorów i tak powinny być traktowane. CEE Property Group zastrzega, że nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne podejmowane na podstawie niniejszego dokumentu, w szczególności za szkody wynikające z podejmowanych na podstawie raportu decyzji.

Informacje o CEE Property Group

www.CEEproperty.pl

CEE Property Group jest firmą doradczo-inwestycyjną w zakresie realizacji i komercjalizacji inwestycji nieruchomościowych w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Zespół CEE Property Group tworzą specjaliści z sektora budownictwa, wyceny nieruchomości oraz wybitni ekonomiści i bankowcy z wieloletnim stażem w obszarach marketingu, sprzedaży i planowania inwestycji.

CEE Property Group współpracuje z polskimi i zagranicznymi firmami deweloperskim, inwestorami, funduszami private equity i instytucjami publicznymi w obszarze komercjalizacji inwestycji, prac analityczno-doradczych oraz fuzji i przejęć.

Firma CEE Property Group przygotowuje regularnie raporty analityczne dotyczące wybranych rynków lokalnych, strategii marketingowych i sprzedażowych, nieruchomości rekreacyjnych w kurortach wakacyjnych oraz raporty na temat rynku najmu.

Kontakt

Dział Analiz

CEE Property Group Sp. z o.o.

Al. Niepodległości 69, 02-626 Warszawa

tel. (22) 322 75 10

e-mail: biuro@CEEproperty.pl