5. 10. 2016

ID: 103364

Trendem jsou prodeje velkých nadnárodních portfolií nemovitostí a pojistky chránící investice

eFocus

S trochou nadsázky se dá říci, že stavebnictví a trh s nemovitostmi jsou takovými „tektonickými oblastmi“. Obě totiž zaznamenaly nejeden otřes. Změní se to do budoucna? A co může pomoci dopady případných otřesů zmírnit? O tom jsme hovořili s Ladislavem Štorkem, vedoucím partnerem Dentons pro ČR a SR a Jiřím Stržínkem, partnerem v pražské kanceláři Dentons a jedním ze dvou vedoucích týmu pro nemovitostní právo, zodpovědný za ČR a SR. Právě advokátní kancelář Dentons je totiž lídrem v oblasti nemovitostního práva, a to nejen v České republice, ale i ve světě.

Nemovitosti jistě nejsou jedinou oblastí, které se Dentons věnuje…
Ladislav Štorek: Dentons nabízí právní poradenství v tom nejširším spektru obchodního práva. Kromě nemovitostí máme podstatnou bankovní a insolvenční praxi, sporovou agendu, roste nám oblast fúzí a akvizic a private equity. Zajímavé zkušenosti máme v pracovním a trestním právu.

V oblasti nemovitostního práva jste ale světovými leadery. Co to pro vás znamená?
Ladislav Štorek: To, že jsme považováni za lídra v oblasti nemovitostí v Čechách i ve světě, nás samozřejmě těší. Skutečně, naše globální realitní praxe je v současnosti největší na světě.

Jak dlouho se již držíte na špici?
Ladislav Štorek: V oblasti nemovitostí si pozici lídra na trhu držíme již přes 13 let, mimo jiné i díky tomu, že máme největší nemovitostní tým v Česku (26 právníků) a jeden z největších a nejaktivnějších týmů v celé střední a východní Evropě. Pravidelně získáváme ocenění mezinárodní i české odborné veřejnosti.

Například?
Ladislav Štorek: Dlouhodobě jsme vedoucí kanceláří v mezinárodních ročenkách Chambers Europe a Legal 500 EMEA v oboru nemovitostí. Od roku 2009 jsme 6 x zvítězili v kategorii „Developerské a nemovitostní projekty“ v soutěži Právnická firma roku, kterou pořádá epravo.cz. V letech 2012, 2014 a 2015 kancelář získala také ocenění Czech Law Firm of the Year v soutěži, kterou organizuje prestižní realitní měsíčník CiJ. Současně těžíme z loajality a důvěry široké řady nemovitostních klientů, díky níž se podílíme na většině nejvýznamnějších realitních transakcí v ČR i CEE.

Zleva - Ladislav Štorek, Jiří Stržínek

Jaké jsou hlavní trendy v oblasti nemovitostního práva?
Jiří Stržínek: Asi nejvýraznějším trendem, který sledujeme, jsou prodeje velkých nadnárodních portfolií nemovitostí, které často umožňují prodat jako součást takto rozsáhlého balíku i jednotlivé, méně atraktivní budovy. Současně při prodejích vidíme několikakolová výběrová řízení a mnohem častější zapojování právníků do tohoto procesu (ať už na straně prodávající, či kupující) než dříve. Dalším trendem je sjednávání tzv. „warranty a indemnity insurance“ (pojištění odpovědnosti z prohlášení a záruk ve smlouvě), které umožňuje prodávajícím fondového typu likvidaci takového fondu i při trvání záruk z prodejní smlouvy. V neposlední řadě vnímáme i rostoucí příliv či návrat německých investorů, vstup zcela nových investičních fondů a v oblasti průmyslových nemovitostí také výrobních firem.

Čemu z oblasti nemovitostního práva se nejvíce věnuje pražská kancelář Dentons? A kdo je takovým Vaším typickým klientem?
Ladislav Štorek: Těžiště naší práce v této oblasti tvoří transakční poradenství - akvizice nebo prodeje velkých nemovitostních celků, ať jsou to různá portfolia staveb, obchodní centra atd. V o něco menší míře jde o development, asset management či spory v oblasti nemovitostí, přičemž i v této oblasti dosahujeme významných úspěchů. Velmi často pro naše klienty pracujeme na souvisejícím realitním financování. Naším nejčastějším klientem jsou institucionální investoři v oblasti nemovitostí, banky či globální hráči pořizující nemovitosti pro své podnikání.

Jednou z nejpodstatnějších záležitostí každého nově vznikajícího projektu nebo koupě nemovitostí je jejich financování. Jaké nástroje se v tomto směru využívají? A jsou v této oblasti nějaké novinky či trendy?
Jiří Stržínek: Někteří klienti, například velké investiční či penzijní fondy, jsou schopni financovat celou transakci z vlastního kapitálu a nemají potřebu bankovního financování. To je samozřejmě výhodné zejména z hlediska urychlení transakce. Pro klienty ale běžně zařizujeme klasické bankovní financování, přičemž naše finanční a akviziční týmy jsou propojené a maximálně koordinované. Setkáváme se také s mezaninovým financováním či spíše kombinací bankovního a mezaninového financování, i když klienti v České republice stále ještě nevyužívají výhody tohoto typu financování naplno.

Můžete nám blíže vysvětlit, jak mezaninové financování funguje?

Jiří Stržínek: Mezaninové úvěry jsou takovým hybridem mezi financováním dluhu a financováním z vlastních zdrojů. Nejsou zajištěné klasickou zástavou nemovitosti, neboť ta by byla až v druhém pořadí po financující bance, ale pouze zástavou akcií na úrovni mateřské společnosti nebo jinou formou zajištění. To je většinou výrazně slabší, než kterým disponuje financující banka v prvním pořadí.

Jaké má tento způsob financování výhody a eventuálně také nevýhody?
Jiří Stržínek: Výhodou je relativní rychlost, se kterou jsou tyto fondy schopny takovéto financování poskytnout. Na druhou stranu s ohledem na rizikovost takového financování bez patřičného zajištění jsou tyto úvěry většinou velmi vysoce úročeny, často hodně přes 10 či 15 %. Kdybych měl použít nějaké srovnání, tak je to takový spotřebitelský úvěr na vybavení domu, když už máte hypotéku na jeho pořízení či výstavbu.

Jaké subjekty u nás vlastně mezaninové financování poskytují? A pro jaké účely bývá tento typ financování využívaný?
Ladislav Štorek: I v tomto segmentu se již etablovali specializovaní hráči. V dnešní době tento typ financování poskytují zejména specializované mezaninové fondy, nově na trhu vidíme i některé tradiční banky specializované na korporátní klientelu nebo na poskytování rizikových úvěrů. V některých odvětvích se jako mezaninoví investoři etablovali také investoři privátní.

Pro jaké účely bývá využívané?
Ladislav Štorek: Mezaninové financování se nejčastěji používá právě při financování akvizic nebo při rekapitalizacích společností. V těchto případech se většinou kombinuje s klasickým bankovním financováním. Mezaninové financování ale může fungovat i samostatně, většinou jako provozní financování nebo financování kapitálových výdajů.

Již jste zmínili, že tento typ financování lze kombinovat s bankovním, nebo chcete-li seniorním financováním. Jak taková kombinace funguje v praxi?
Jiří Stržínek: Seniornímu (bankovnímu) financování je takový úvěr podřízen a vztahy mezi jednotlivými věřiteli se většinou řeší v rámci
tzv. „intercreditor agreement“, což je poměrně komplikovaná právní smlouva, často podle anglického práva. Jednou z našich konkurenčních výhod je, že v Praze můžeme poskytovat poradenství i podle anglického práva.

Nezbytným krokem pro každý nově vznikající projekt je také vyřízení všech potřebných

povolení. A to je - jak známo - v současnosti proces „na hodně dlouhé lokte“. Bezpochyby je právě toto věc, která může investory odrazovat. V legislativním procesu je nyní nový stavební zákon. Domníváte se, že by se po jeho přijetí - v nyní navrhované podobě - mohla situace v tomto směru zlepšit?
Ladislav Štorek: Jedna věc je legislativní záměr, druhá praxe. Vládní návrh novely stavebního zákona si skutečně klade za cíl urychlení a zjednodušení procesu povolování staveb na principu jedna stavba = jedno rozhodnutí. K tomu by mělo dojít zavedením univerzálně využitelného jednotného povolovacího řízení, tj. možnosti sloučit tři dosud samostatná řízení potřebná k realizaci stavebního záměru - řízení územní, stavební a řízení ohledně vlivu na životní prostředí (EIA) - do jednoho.

A pokud jde o tu praxi, vidíte to jak?
Ladislav Štorek: Pokud se tento postup ujme v praxi a úřady nové postupy zvládnou, včetně nahrazení některých rozhodnutí pouhými závaznými stanovisky, může tento postup opravdu přípravu a realizaci staveb zrychlit. Ve střednědobém horizontu bych ovšem při plánování (fázování) nových staveb a developmentů klientům radil být střízlivý. V zásadě pro získání potřebných povolení uvažujeme o stejných časových nárocích jako dosud, neboť jak jsem již zmínil, praxe v oblasti povolovacích procesů obvykle bývá horší než záměry legislativce.

Jaké výhody by podle Vás mohl nový stavební zákon přinést pro velké stavebníky?
Ladislav Štorek: Z hlediska pozice developerských společností by se mělo v konečném důsledku jednat o zrychlení povolovacích řízení prostřednictvím koordinovaného povolení. Novela však zachovává i současnou úpravu samostatného územního řízení a stavebního řízení, tedy možnost investora zvolit si současný postup a nevyužít připravovaný institut jednotného řízení. Otázka je, zda ponechání této volby nepovede k zachování stávajících pořádků, resp. spíše nepořádků… (smích).

A co například zkrácení tříleté lhůty pro podání návrhu na zrušení opatření obecné povahy, tedy územních plánů nebo jejich části na 12 měsíců? Co může přinést?
Ladislav Štorek: Tato změna může posílit právní jistotu majitelů pozemků či potenciálních investorů. Právě existence tříleté lhůty pro možnost napadnout přijaté opatření obecné povahy (mezi něž patří i územní plány) totiž způsobovala v některých případech velkou nestabilitu a nejistotu. I podle názoru Nejvyššího správního soudu byla tato lhůta mimořádně dlouhá. Účelem připravované úpravy je vyloučit případy, kdy je územní plán napaden po relativně dlouhé době, kdy už podle něj a v souladu s ním obyvatelé i investoři jednají. To může situaci v oblasti nových staveb a projektů jen zlepšit.

Rizika s sebou může nést rovněž koupě nemovitosti, a to i pokud jde o samotné vlastnictví. V této souvislosti se můžeme setkat s termínem „title insurance“ neboli pojištění vlastnického práva k nemovitosti. Jak je tento institut využíván v zahraničí a jak u nás? Jaká je vůbec jeho historie?
Jiří Stržínek: Jde o institut, který pochází z USA, kde je také nejvíce rozvinutý. Dnes se s ním ale můžete setkat prakticky kdekoli. Myslím, že první pojišťovací společnost se zaměřením na tento typ pojištění vznikla v USA už okolo roku 1850. U nás byla první pojistka vydána v roce 2003 a naše advokátní kancelář byla u toho.

Jak toto pojištění vlastně funguje?
Jiří Stržínek: V principu jste pojištěn proti riziku ztráty vlastnického práva k nemovitosti. Tedy v případě soudního rozhodnutí, že Vám nemovitost nepatří, respektive patří někomu jinému, ať už z důvodu vadného nabývacího titulu, restitučního nároku, atd.
Stejně jako u jakéhokoli jiného pojištění, jsou ale i z tohoto pojištění nejrůznější výluky a výjimky. Některá rizika jsou velmi těžce pojistitelná nebo nejsou pojistitelná vůbec, takže vyjednání příslušné pojistky je třeba věnovat velkou pozornost. Je to poměrně složitý instrument, který se často kombinuje i s již zmíněnou „warranty insurance“.

Ale…
Jiří Stržínek: Přesto je to institut, který v rámci relativně rigidního právního prostředí v ČR umí pomoci překlenout některá rizika identifikovaná během due diligence. Vzhledem k tomu, že se v ČR stále není možné plně spolehnout na stav zápisů v katastru nemovitostí, je to svým způsobem jediná ochrana, která se investorům nabízí. Proto také toto pojištění našim klientům doporučujeme. Máme s ním velké zkušenosti, v rámci naší kanceláře máme několik kolegů, kteří se na něj vyloženě specializují.

Při jakých transakcích je využíván? A kdo má o tento produkt největší zájem?
Jiří Stržínek: Používá se při velkých transakcích týkajících se portfolií a prakticky všude tam, kde se během due diligence vyskytne nějaký problém. Obecně může existence takovéhoto pojištění velmi zjednodušit a zrychlit samotný prodej. Kromě institucionálních investorů, kteří se po takovém pojištění sami dotazují, mají o tento produkt zájem i banky, pro které pojišťovna umí vystavit i pojistku krytí ztráty z úvěru z důvodu ztráty vlastnictví dlužníka.

Jak byste vůbec zhodnotil stav investicí do nemovitostí v ČR?
Jiří Stržínek: Česká republika i region střední a východní Evropy jsou pro investory v současné době velmi atraktivní. V roce 2015 investice v CEE vzrostly oproti roku 2014 o 25 %, v ČR dokonce o 40 %. Velmi pozitivní vývoj v ČR pokračuje i v letošním roce, který možná nakonec bude i rekordní. Jinými slovy, my se rozhodně nenudíme (smích…).
Ladislav Štorek: To určitě ne (smích…).

Foto: Jan Kolman

Rozhovor byl publikován v rámci vydání EPRAVO.CZ Digital - červenec, srpen 2016.

Nové číslo **EPRAVO.CZ Digital si můžete stáhnout ZDARMA na App Store, Google Play a Windows Store**, a to přímo z Vašeho tabletu či chytrého telefonu. Pokud máte již aplikaci staženou, postačí si stáhnout pouze nové vydání. Využít můžete také webový archiv starších čísel na adrese tablet.epravo.cz.

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- Půl roku po účinnosti novely stavebního zákona
- Rozhovor s Adamem Vojtěchem
- Video rozhovor s Danielou Kovářovou
- Video rozhovor s Martinem Maisnerem
- Video rozhovor s Monikou Novotnou
- Video rozhovor s Robertem Nerudou
- Video rozhovor s Michalem Vepřekem
- Video rozhovor s Robertem Němecem

- Video rozhovor s Michalem Hinkem
- Video rozhovor s Janem Pořízkem
- Video rozhovor s Martinem Nedelkou