



Foto: Tadej Kret

Gradnja da ali ne? Poceni denar prinaša tudi pasti.

Nevarnosti, če se osredotočate na druge dejavnosti.

Bojan Ivanc, CFA, CAIA, glavni ekonomist pri Analitiki GZS



svetovalec

Izziv za poslovodstvo: Po dolgem sodnem postopku je naša družba postala lastnik večjega zemljiškega posestva, ki zadostuje tako prihodnji širitvi naših proizvodnih kapacitet kot gradnji stanovanjskih objektov za trg. Smo sicer uspešno majhno proizvodno podjetje, ki je v lasti direktorja. Poslovne banke so proaktivno pristopile k nam ter nam ponujajo ugodno posojilo za gradnjo. Ocenjujejo, da obrestne mere ne bodo ostale več nizko dolgo časa. Dodatnih proizvodnih prostorov sicer še ne potrebujemo, ker je izkoriščenost sedanjih pri 55 odstotkih, prav tako nimamo izkušenj z vodenjem projektov stanovanjske gradnje. Kaj naj torej storimo s posestvom?

Ponovna rast cen stanovanjskih nepremičnin in poceni denar sta vabljava vaba za potencialno hiter zaslužek na tem segmentu. Ali do njega pride in kolikšen je, je največkrat jasno šele po zaključku projekta in takrat, ko so nepremičnine prodane kupcem, ki za nakup navadno vzamejo posojilo.

Kaj je vaš strateški cilj?

Ključno vprašanje je, kaj je strateški cilj vaše družbe in kako je z njim skladna ta potencialna priložnost. Če je vaša primarna funkcija proizvodnja ter ste v tem uspešni, je vprašljiva nova usmeritev, ki lahko poveča tveganje celotni družbi.

Če projektna gradnja ni vaš fokus, lahko ohranite lastništvo dela posestva, kjer se nameravate širiti, ter drugi del prodate investitorju, ki bo prevzemal tako tveganja kot potencialne donose.

Pred prodajo se posvetujte

Prodajna cena bi morala odražati tako nizke obrestne mere kot prodajni potencial cene. Pred prodajo se posvetujte s svetovalcem na področju nepremičnin oziroma za razvoj stanovanjskih projektov, ki bo določil potencialne parametre prodajne vrednosti (odvisno od dovoljene velikosti stanovanjskega objekta, dinamike gradnje, stroškov) ter vas bo učinkovito zastopal oziroma vam svetoval pri prodajnem postopku.

Širitev, šele ko se ta ekonomsko izplača

Pri delu zemljišča, na katerem načrtujete širitev proizvodnje, presodite časovnico gradnje s tremi scenariji rasti naročil (optimistični, pesimistični, nevtralni).

O gradnji se odločite predvsem na osnovi gibanja zasedenosti dodatnih kapacitet, finančnega bremena nove investicije in denarnih tokov oziroma uravnanoosti virov financiranja z operativnimi denarnimi tokovi. Če bodo nove kapacitete prinašale operativni denarni tok (približek je EBITDA) šele v nekaj letih po izgradnji, je smiselno posojilo, katerega glavnica se začne odplačevati kasneje. Če so trenutne kapacitete zadostne še nekaj let, odločitev za gradnjo ni smiselna. Če bi potrebe po prostorih naraščale hitreje, je priporočljivo preveriti možnosti za najem poslovnih prostorov za določen čas, saj je še kar nekaj stečajnih postopkov odprtih ter omogočajo takšne dogovore.

Ne ogrozite celotne družbe zaradi novega posojila

Če se projekta lotevate sami in predvsem z dolžniškimi viri, bodite pozorni na tveganja. Ključno je, da zadolženost celotne družbe ne postane previsoka, da je ročnost posojila čim daljša z možnostjo predčasnega poplačila ter da je obrestna mera fiksna. Izkušnje iz pretekle krize so namreč pokazale, da je bila prav neusklajenost med prilivi iz poslovanja (EBITDA) in zapadlostjo glavnice ključni izziv, ki se je odrazil v številnih insolvenčnih postopkih. gg

Z gradnjo za trg se ne ukvarjajte, če na tem področju niste specialisti.

Analitika
GZS



Foto: Depositphotos