

INWESTOR

Pieniądze na inwestycje dla małych przedsiębiorców

Banki są ostrożne w przyznawaniu kredytów firmom MSP, bo wysoko szacują realne ryzyko finansowania małych i średnich podmiotów. Liczba mikrofirm jest jednak tak duża, że ich wsparciem i udzielaniem finansowania zajmują się inni uczestnicy obrotu gospodarczego. Małym firmom łatwiej jest o finansowanie, które przyznawane jest na bazie perspektyw rozwoju, a nie długiej historii działalności, której często nie mają.

Tomasz Domagalski

dyrektor zarządzający Finea

Przyjmuje się, że 6 na 10 firm z sektora MSP finansuje swój rozwój ze środków własnych (zysków i oszczędności, czasem rodzinnych). Pozostałe są zdane na ofertę banków, a ta jest dość ograniczona i trudno osiągalna dla podmiotów tej skali.

Zbyt mali dla banku

To bardzo utrudnia im inwestycje i rozwój. Luka w finansowaniu małych i dużych jest wyraźna, ponieważ banki wysoko szacują realne ryzyko

udzielenia kredytów małym i średnim firmom. Przedsiębiorca musi spełnić trudne wymagania banku, przede wszystkim niemal nieosiągalną dla młodych podmiotów zdolność kredytową. Większość początkujących przedsiębiorców nie dysponuje też żadnymi zabezpieczeniami i nie ma długiej historii w banku. Wprawdzie większość instytucji finansowych w teorii oferuje produkty dedykowane bezpośrednio przedsiębiorcom z sektora MSP, a czasem nawet „kredyty na start”, jednak w praktyce nawet te bardzo trudno dostać. To dla small biznesu duży problem, więcej niż 1/3 przedsiębiorców za główną barierą dla rozwoju ich firmy uważa

właśnie utrudniony dostęp do zewnętrznej finansowania.

Inne metody finansowania coraz bardziej konkurencyjne

Przedsiębiorcy, którzy „odbili się” od drzwi banku trafiają do firm pożyczkowych, leasingodawców i faktorów, ewentualnie szukają wsparcia w dofinansowaniu ze środków pochodzących z programów Unii Europejskiej. W przypadku finansowania za pomocą faktoringu wypłacane są środki, które przedsiębiorca już zarobił i wystawił na nie niekwestionowaną przez odbiorcę fakturę, jednak zmuszony jest długo czekać na przelew. Są to jednak jego już zarobione pieniądze, faktoring zmniejsza czas oczekiwania na nie, nawet do kilkadziesiąt godzin. To powoduje, że przedsiębiorcy zwracają się coraz częściej w kierunku faktoringu. Jeszcze kilka lat temu także dla tego modelu finansowania mikrofirmy były za małe. To się jednak zmienia. Rynek finansowy w Polsce jest już na tyle dobrze rozwinięty, że nie ma w za-

sadzie firm zbyt małych, żeby otrzymać finansowanie. Mikrofirmy to około 96 procent wszystkich przedsiębiorstw w Polsce, wytwarzają jedną trzecią krajowego PKB. Jest ich zbyt dużo i są zbyt ważne, aby pominąć je w obrocie finansowym. Oczywiście tzw. small biznes może zostać odprawiony w banku, ale są podmioty gospodarcze wyspecjalizowane w obsłudze takich firm. My za pomocą faktoringu finansujemy nawet faktury na 100 zł. Oczywiście, żeby sprawdzić tak małą firmę i uwiarygodnić jej możliwość spłaty stosujemy zaawansowane metody scoringowe. Generalną zasadą jest elastyczność w ocenie, ale procedury są prostsze i krótsze niż przy kredycie, w dodatku coraz częściej zdigitalizowane i zautomatyzowane.

Klient decyduje

W takim modelu o przyznaniu finansowania decyduje to, z kim przedsiębiorca handluje, jakie wiąże go umowy handlowe, jakie ma perspektywy rozwoju. W mniejszym stop-

niu na przyznanie finansowania ma wpływ historia, nawet już 6 miesięczny okres prowadzenia firmy pozwala ubiegać się o finansowanie w formie mikro faktoringu. Większość początkujących przedsiębiorców nie dysponuje żadnymi zabezpieczeniami i nie ma długiej historii w instytucjach finansowych. Faktoring dodatkowo współgra z trybem działania przedsiębiorstwa – zmiennością przychodów, chociażby związaną z sezonowością – terminów spłat rat kredytów w ten sposób dostosować się nie da. W faktoringu, szczególnie pozabankowym, to klient decyduje, które faktury wysyła do finansowania. Małe i średnie firmy odpowiadają za trzy czwarte miejsc pracy i ponad dwie trzecie PKB. Przedsiębiorca skupiony na zasadniczej części swojego biznesu nie zawsze ma czas i energię, żeby przeanalizować możliwości finansowania. Najważniejsza jest właściwa ocena instrumentu finansowego pod względem zyskowności planowanych inwestycji lub możliwości spłaty w późniejszym terminie.

Bezpieczne inwestowanie

Inwestycja długoterminowa w przypadku nieruchomości zawsze daje dodatni wynik finansowy. Nawet kryzysy gospodarcze nie są w stanie odwrócić tego trendu - po okresie dekonstrukcji rynek nieruchomości wraca do swojego tempa wzrostu. Krótkookresowe straty, jeżeli w ogóle nastąpią, będą uzależnione od rodzaju i lokalizacji posiadanej nieruchomości.



Piotr Tarkowski

pełnomocnik zarządu
Allcon Osiedla

Płynność lokali inwestycyjnych jest najwyższa w czasie rynkowej hossy, za to okresy dekonstrukcji to najlepszy moment dla tych, którzy szukają okazji. To jedyny czas kiedy takowe się trafiają. Oczywiście cena wejścia w biznes nieruchomościowy jest nieporównywalnie wysoka z innymi elementami portfela inwestycyjnego, za to wynagradzana jest wysokimi stopami zwrotu.

Stały i stabilny wzrost

Nieruchomości kupowane od dewelopera na początku realizacji inwestycji dają średnią premię w wysokości 15 proc. do czasu zakończenia budowy. To statystyka.

Nieruchomości z rynku premium, szczególnie w okresie koniunktury, potrafią ten wynik podwoić. Dla przykładu – Tarasy Bałtyku, apartamenty zlokalizowane na gdańskim Przymorzu, w pierwszej linii zabudowy od morza, po roku od rozpoczęcia sprzedaży dają już właścicielom 14 proc. zysk z pierwotnej wartości. Oczywiście, taki apartament po jego odbiorze można wykorzystać dla własnych potrzeb, mieszkając na stałe albo w ramach tak zwanego second home. Można też wybrać wygodny i bezpieczny najem długoterminowy dla kadry menadżerskiej. W przypadku wspomnianej lokalizacji nie będzie to trudne ze względu na pobliskie centrum biznesowe skupiające zagraniczne korporacje. Sama wartość inwestycji, ze względu na położenie, gwarantuje stały i stabilny wzrost. Grunty nad brzegiem morza należą do rzadkości, co już teraz powoduje, że produkt ten staje się towarem deficytowym. Największe możliwości do inwestowania daje rynek premium,

szczególnie ten zlokalizowany w atrakcyjnych, na przykład nadmorskich rejonach. Wisienką na torcie jest tzw. one million dolar view, w postaci niczym nie zakłóconego widoku na morze i pas przybrzeżnej zieleni. Bezpieczeństwo to również element dywersyfikacji portfela inwestycyjnego. Nieruchomości zawsze stanowiły jego kluczową składową. Wyższa zyskowność apartamentów w porównaniu z innymi produktami inwestycyjnymi wcale nie oznacza wyższego ryzyka inwestycyjnego w myśl zasady: kupując produkty bardziej zyskowne kupujemy również większe ryzyko.

Oceń perspektywy

Dzisiejsza perspektywa rentowności nad morzem to 5-7 proc. Oczywiście zależy ona od tego, ile wydamy na zakup. Skoro mówimy o długofalowej inwestycji, to bezpiecznie jest szukać lokalizacji z perspektywą. Przykładowo, nieruchomości na Półwyspie Helskim osiągają ceny ponad 12 tysięcy złotych za metr kwadratowy. Tymczasem w pobliskim Pucku – 5 minut samochodem od wjazdu na Półwysep – tylko 8 tysięcy za metr kwadratowy. Jaką perspektywę rozwoju ma Puck? Jakiego walory? Po pierwsze, miasto otrzymało dofinansowanie z Unii Europejskiej na budowę

nowoczesnej mariny, której nie ma na Półwyspie Helskim. Po drugie, w Pucku panuje klimat inwestycyjny i sportowy. Coraz więcej tu imprez żeglarskich rangi europejskiej, a nawet światowej. Budowana tam inwestycja Nexo Apartamenty na Klifie to przykład długofalowej perspektywy: dzisiaj cena jest atrakcyjna, docelowo można korzystać na efekcie wzrostu z nowego projektu, realizowanego na nowym obszarze, którego potencjał będzie rósł z roku na rok. Czy ma szansę na wynik podobny do realizowanego na Półwyspie? Oczywiście, że tak głównie ze względu na zasadę pierwszeństwa, ograniczonych terenów pod zabudowę, wzrostu zamożności społeczeństwa, liczby turystów w tym zagranicznych, którzy biorą pod uwagę większe bezpieczeństwo naszego wybrzeża w porównaniu z śródziemnomorskim. Kolejny temat warty uwagi to inwestowanie w prestiż. O ile produkt w Pucku jest dostępny szeroko, ponieważ można go kupić za nawet mniej niż 300 tysięcy złotych – to prestiż wymaga już ponad 5 milionów wolnych środków. Chociażby nadmorska część ekskluzywnego Orłowa to wyjątkowe miejsce, zdominowane przez piękne, eleganckie wille. Wśród nich jest Villa Nova. Apartament powyżej

200 metrów kwadratowych, zlokalizowany w budynku z 3 lokalami na działce o powierzchni 4 tysięcy metrów kwadratowych. Prywatny fitness. Ochrona 24 godziny na dobę. Tu nie ma żadnych reguł. Tu jest prestiż.



Dzisiejsza perspektywa rentowności nad morzem to 5-7 proc. Oczywiście zależy ona od tego, ile wydamy na zakup. Skoro mówimy o długofalowej inwestycji, to bezpiecznie jest szukać lokalizacji z perspektywą.