

Det lysner forude

Af Kamilla Sevel

De store danske banker står tilbage som de væsentligste långivere i markedet efter en årrække, hvor det i overvejende grad har været de udenlandske, der har stået for projekt- og ejendomsfinansiering. Selvom finanskrisen har ramt alle, så er især de tyske banker blevet hårdt ramt på deres store ejendomsudlån.

Hollandske SNS Property Finance er blandt dem, der helt har stoppet for udlån på det danske marked og nu kun servicerer deres eksisterende kunder fra det hollandske kontor. Alle planer om ekspansion og kontor i Danmark er skrinlagt.

Det samme sker for tyske Eurohypo, der lukker deres kontor i Amaliegade med årets udgang. Begge banker har endnu store udlån, som for eksempel Eurohypos engagement i Lighthouse i Århus og SNS Property Finance, der for 1,5 år siden havde udlån for 4 milliarder kr. til kunder som Nordkranen, Schaumann Development, Centerplan og TK Development.

Komfortabel portefølje

HSH Nordbank, der i den seneste måneds tid er blevet nævnt i forbin-

**Der er penge i
bankerne, men de er
blevet langt sværere at
få ud at arbejde. Krisen
har krævet ofre og flere
banker nedprioriterer
Danmark**

delse med et kriseram K/S i Sverige og som en af udlånsbankerne bag Essex Invest har meldt ud, at banken ikke er repræsenteret i det nordiske område efter 2012. HSH Nordbank låner på den baggrund alene ud til refinansiering eller i forbindelse med restruktureringer af eksisterende lån.

– Selvom vi ikke tager nye kunder ind, så trækker sagerne tænder ud ressourcemæssigt, fordi man hele tiden er nødt til at være opsøgende. Jo hurtigere man rykker ud, desto større chance

for, at patienten overlever. Det gælder også i forbindelse med bankforretninger i dagens marked, siger Peter Lilja, der ikke lægger skjul på, at der er store udfordringer:

– Det er klart, at man ikke kan komme gennem en krise som den vi står i lige nu uden tab. Men vi er komfortable med vores portefølje, siger Peter Lilja, HSH Nordbank.

Han ser 1. kvartal som afgørende.

– Hvis ikke refinansieringen af boligejernes lån og skattereformen, som begge kommer til at give folk flere penge mellem hænderne, også rent faktisk får sat gang i forbruget, så er jeg bange for, at der kommer en periode mere med svære markedsforhold, hvor vi vil se yderligere indskrænkninger i virksomhedernes lokalebehov og dermed en forværret situation i ejendomsbranchen, siger Peter Lilja. >>

– Kapital er en knap faktor, og det er nødvendigt at sprede sin risiko. Derfor vil vi hellere låne til 10 projekter a 100 millioner kr. end til 1 projekt til 1 milliard kr., siger direktør Jens-Erik Corvinus, Realkredit Danmark.





– Vi har tilbud ude netop nu på finansiering af konkrete OPP-projekter, siger Head of PPP Finance, Stine Birk, Dnb Nor.

Stadig aktive

Også tysk-norske DnB NOR, der især har markeret sig på OPP-området, men også har haft en række andre direkte udlån, har trukket sig ud af det danske marked. Men her er forretningerne overflyttet til den ene af moderbankerne, norske DnB NOR, der opretholder et kontor i Danmark.

– Vi arbejder stadig aktivt og på OPP-siden tilbyder vi netop i disse dage finansiering til konkrete projekter. Vi forventer fortsat, at der også vil opstå flere bæredygtige forretninger i de kommende år ligesom vi er et team tilbage til at varetage de forretninger, vi allerede har indgået, siger Stine Birk, Head of PPP Finance, DnB NOR.

Hvem er så tilbage?

Undgået spekulativt marked

– Vi er uændret aktive i Danmark og vores portefølje ser godt ud fremadrettet, så vi er tilfredse. Vi prioriterer vores eksisterende kunder, men vi ser også på nye projekter med nye kunder, og vi vil fortsat være repræsenteret lokalt i Danmark, siger First Vice President Per Andersen, Aareal Banks lokale kontor i København.

Indtil videre har markedssituationen været relativ skånsom overfor en række af de store danske udlånere. Nordea har været meget forsigtige med udlån til ejendomme og projektd udvikling ovenpå dårlige erfaringer i starten af 90'erne, og det har betydet, at banken kun har haft relativt få udlån i de gode år. Derfor meldte Nordea i 2005 ud, at de gerne ville ind i kampen, men med en meget forsigtig kreditpolitik var det fortsat begrænset, hvad banken fik udlånt til ejendomsbranchen. Og det gavner Nordea i dag.

– Vi har, som det er almindelig kendt, historisk haft en konservativ tilgang til erhvervsejendoms markedet. Vi har primært lavet forretninger med kendte kunder, stillet relativt høje krav til egenfi-

nansiering og undgået den mere spekulative del af markedet. Det betyder, at vi ikke er ramt af de seneste års udvikling på markedet. Vi har derfor en uændret tilgang til finansiering, og vi låner fortsat ud – men også fortsat med vores konservative tilgang, siger chef for Nordeas danske bankaktiviteter, Anders Jensen.

Låner mest ud til erhverv

Derfor har Nordea også overskuddet og kapaciteten til at tage nye kunder ind.

– Men det er med klare krav til både virksomhedens økonomi, corporate governance og projektets bæredygtighed. Vi er stadig ikke i den entreprenante del af sektoren, og som relationsbank er udgangspunktet aldrig projektet alene, men i sammenhæng med en



GORDISKE KNUDER

HSH Nordbank har typisk ydet 1. prioritetslån. Til gengæld har banken ofte lånt mere ud procentvis af den samlede investering end realkreditinstitutterne kan gøre. Det vil sige, at evt. 2. eller 3. prioritet ligger så langt ude, at de som långivere sjældent har lyst til at hjælpe, hvis låntageren har brug for flere penge til et projekt, hvor værdien formentlig er faldet.

– Hvis der er problemer med udlejning eller lignende, og der skal bruges flere penge til for eksempel ombygning eller opgradering, så er der kun et sted, de kan komme fra. Og det er fra os som 1. prioritetshavere, siger Peter Lilja, HSH Nordbank.

På den anden side er 2. eller 3. prioritetslångiverne sjældent interesserede i at lade 1. prioritetsgiveren få større pant. Dermed kan 1. prioritetshavere ende med kun at have det valg at sende ejendommen på tvang – i modsat fald bliver 1. prioriteten jo relativt mindre værd.

– Der har vi så et andet dilemma. For lige nu tager det 7-8-9 måneder at få en ejendom gennem retssystemet, så det er en langsommelig proces.

Dermed opstår der gordiske knuder som kræver mange ressourcer at løse i dagens marked.

REALKREDIT DANMARK OMORGANISERER

Realkredit Danmark er blevet integreret i Danske Banks finanscentre over hele landet. Realkredit Danmarks 10 erhvervscentre integreres i Danske Banks 9 finanscentre, RDs fire landsbrugscentre integreres i bankens seks landsbrugscentre og RDs 115 erhvervsrådgivere. Hovedkontoret er fortsat i Lyngby, mens Danske Banks er på Kgs. Nytorv, men lokalt er der altså ikke længere fysisk forskel.

– Erhvervskunderne efterspørger i stigende grad en mere helhedsorienteret rådgivning,

som kommer rundt om alle discipliner i finansieringen, herunder realkredit. Med sammenlægningen skaber vi et "one entry point" for erhvervskunderne, siger direktør Jens-Erik Corvinus, Realkredit Danmark.

Samtidig bliver salg og vurdering i højere grad adskilt.

– Vi møder et stigende krav fra myndighedernes side om, at salg og vurdering skal adskilles. Hvis der er sammenfaldende interesser kan det medføre uhensigtsmæssig adfærd, og

derfor skiller vi de to ting ad, siger Jens-Erik Corvinus.

Vurdering af ejendomme forbliver i RDs regi ligesom RD fastholder en funktion, der hedder Storkunder, som består af de største og mest komplekse erhvervskunder med realkreditengagementer over 75 millioner kr. eller for eksempel kunder med almen boligudlejning, andelsboliger, sociale eller kulturelle ejendomme.

Der bliver oprettet 6 vurderingscentre fordelt ud over landet med hver deres vurderingschef.

relation til virksomheden. Både projekt og virksomhed skal være bæredygtigt. Så kravene er høje, og vi har primært øget engagementet med eksisterende kunder, men der kommer også nye til, og der er plads til flere, siger Anders Jensen.

Realkredit Danmark forventer et fortsat højt niveau på nedskrivninger. Men også hos RD bliver der lånt penge ud.

– Vi har faktisk lånt lige så mange nye kroner ud til erhvervslivet som til private i år, siger direktør Jens-Erik Corvinus, Realkredit Danmark.

Skærpede krav

Selvom det lyder tilforladeligt, så dækker det ligesom hos konkurrenterne over en skærpelse af kreditpolitikken. Især hvad angår 70 procents belåninger.

HØR MERE OM FINANSIERING

Nysgerrig efter at få et bedre indblik i mulighederne for finansiering i 2010?

Magasinet Ejendom og Byggesocietetet holder konference om "Finansiering af ejendomme" den 25. februar. Se hele programmet og tilmeld dig på www.magasinetejendom.dk

– 70 procents belåninger er forbundet med højere kreditrisiko og stor risiko for ekstra sikkerhedsstillelse. Vores omkostninger til at afdække de risici er så store, at vi reelt ikke har mulighed for at prise os ud af problemet. Vi er derfor væsentligt mere selektive med at tilbyde 70 procent belåning. Vi vil fremover kun tilbyde 70 procents belåning til byerhvervskunder med gode ratings og værdifaste ejendomme, siger Jens-Erik Corvinus.

Men kravene er også skærpet til traditionel finansiering.

– Vi stiller helt generelt større krav til kundernes likviditet. Kritisk leje skal være positiv og vi har skærpet kravene til kundernes cash-flow. Det sker fordi kunden meget vel kan have en betydelig bogført egenkapital skabt ved opskrivninger, men hvis kunden ikke samtidig har et positivt cash-flow, så er forudsætningerne for at servicere lånene ikke tilstrækkelig holdbare i en tid, hvor likviditeten er knap, siger Jens-Erik Corvinus.

I Realkredit Danmark forventer man, at kapital vil være en både knap og dyr faktor flere år frem.

– Der er plads til flere nye kunder, men vi fortsat ikke i den entreprenante del af sektoren, siger bankdirektør Anders Jensen, Nordea Bank.



Udnyt stordriftsfordelene

OPP er kommet godt i gang i Danmark som finansierings- og samarbejdsmodel, selvom modellen fortsat kun bruges i begrænset omfang. Næste skridt kunne være at udnytte stordriftsfordele på tværs af offentlige instanser og udvide modellen til at omfatte renoverings-projekter

Af Kamilla Sevel

OPP, Offentligt Privat Partnerskab, er kommet godt i gang i Danmark, selvom antallet af projekter kan tælles på to hænder. Projekterne har været succesfulde, og bortset lige fra England, hvor OPP og OPS har været brugt de seneste knap 30 år, så er Danmark ganske langt fremme. Men ude i kommunerne kniber det med at tænke 30 år frem og binde kommunerne langsigtet. Det er en af de væsentligste grunde til, at OPP-modellen ikke er blevet endnu mere udbredt. Hvis den skal forankres yderligere – og det mener regeringen, at den skal, – så skal der nu tænkes nyt.

Målet er at høste nogle af de store fordele, der er ved netop at indgå et 30-årigt partnerskab med leverandører

og aktører, der både skal bygge og drive bygningerne, og dermed tage et langt mere perspektivrigt ansvar for projekterne end tidligere.

– Overordnet er der tre fordele: OPP-modellen understøtter innovative løsninger, fordi de involverede virksomheder er nødt til at tænke langt frem. For det andet hæfter de private bygherrer for risiko, og det giver dem langt større ansvar, og det giver tryk for bygherren. Og for det tredje, må man antage, at livscyklus og totaløkonomi hænger langt bedre sammen, når man er nødt til at tænke det igennem i et 30-årigt perspektiv, siger adm. direktør Carsten Jarlov, Slots- og Ejendomsstyrelsen, der har koordineret de hidtidige OPP-opgaver i statsligt regi.

Slots- og Ejendomsstyrelsen indgår på statens vegne kontrakterne med de private konsortier, som er i gang med at opføre bygningerne. Styrelsen har derfor indsamlet erfaringer med de indledende faser af et OPP-projekt, som kan komme andre OPP-projekter til gode.

Ikke spare penge

– I England var det oprindelige udgangspunkt, at man skulle spare penge via OPP. Men det har det ikke været i Danmark, da vi traf beslutningen. Her var det et spørgsmål om at skabe større ansvar og højere kvalitet, siger Carsten Jarlov.

Der deltager altid private financiers i OPP-samarbejderne. Her og nu er det en langt større udfordring end for blot

et år siden, fordi bankerne har fået færre midler at jonglere med. Og det hjælper ikke, at lejeren er attraktiv, hvis pengene simpelthen ikke findes.

– Financiers er med for at kitte leverandøransvaret sammen. Det gør det ikke nødvendigvis billigere, men det er en fordel, at der er tillid til, at projektet holder totaløkonomisk.

4 i udbud på samme tid

Helt aktuelt har Slots- og Ejendomsstyrelsen nu for første gang udbudt flere opgaver i en enkel kontrakt.

– Her bliver det rigtig interessant, fordi der opstår en række stordriftsfordele ved at udbyde fire på en gang, siger Carsten Jarlov, der ser mange andre

områder, hvor der kan opnås offentlige stordriftsfordele, hvis man i højere grad kunne samarbejde:

– For eksempel på sygehusområdet, hvor man lige nu er i gang med at udbyde en række projekter. Der kan man da godt spørge sig selv, om der er grund til at starte forfra hver gang. Eller om det måske kunne være interessant at lave udbud på tværs af regionerne enten på hel- eller delopgaver? Det gælder også kommunerne. Skal en folkeskole nødvendigvis se helt forskellig ud fra kommune til kommune og have hver sin arkitekt? Eller kunne man spare en del offentlige skatte kroner ved at samtænke på tværs af kommunegrænserne?, spørger Carsten Jarlov.

– Vi vidensdeler gerne og fortæller om de erfaringer, vi har. Der er blevet lagt en del offentlige udviklingskroner i den store viden, der er opbygget her i styrelsen, og det ville være fint, hvis de kunne komme andre til gode i for eksempel kommunerne, siger Carsten Jarlov og påpeger, at rådhuset for eksempel er oplagte at bygge efter OPP-modellen, fordi de ikke er teknisk komplicerede.

Slots- og Ejendomsstyrelsen rådgiver gerne andre om OPP ud fra de erfaringer, som styrelsen indsamler i disse år. Men kommunerne er ikke flittige til at ringe for at få gode råd. Og dem er der brug for, hvis man overvejer OPP. Problemet er, at man kan ikke "bare" købe en skole efter OPP-modellen. >>

