

PRIVATE DEBT, CZYLI ALTERNATYWNE FINANSOWANIE BIZNESU

Fundusze private debt to coraz bardziej popularna forma inwestowania pieniędzy, a z drugiej strony ich pozyskiwania. Inwestorzy mogą liczyć na duży większy zysk niż na lokatach bankowych, a pożyczkobiorcy na bardziej indywidualne i elastyczne podejście do ich potrzeb niż w przypadku kredytu bankowego. Czy w dobie wysokiej inflacji i mocno ograniczonej akcji kredytowej banków to sytuacja win-win? O tym opowiadają szefowie gdyńskiej spółki Business Investment Trust - Jacek Mroziński, prezes i Michał Kita, wiceprezes.

W ostatnim czasie coraz częściej słyszy się o private debt, czyli prywatnym długu. Na czym polega ta forma finansowania?

Jacek Mroziński: W przyjętym przez Business Investment Trust Sp. z o.o. modelu biznesowym private debt jest alternatywną formą finansowania przedsiębiorstw za pomocą długu, polegającą na prywatnej transakcji pomiędzy inwestorem jako finansującym a przedsiębiorcą jako beneficjentem finansowania.

Kto może skorzystać?

JM: Nasza oferta jest skierowana wyłącznie dla firm. Dzięki rozbudowanej sieci dystrybucji zasięgiem obejmujemy całą Polskę.

Zacznijmy od inwestorów, którzy mają gotówkę lub też trzymają ją w bankach. Co zyskają, jeśli zdecydują się zainwestować w private debt? Na jaki zysk mogą liczyć?

JM: Rynek private debt oferuje ponadprzeciętne stopy zwrotu. Na dzień dzisiejszy są to zyski wyższe, aniżeli na standardowej lokacie oferowanej przez bank. W przypadku naszej firmy każda transakcja jest „szyta na miarę”, natomiast jeśli chodzi o minimalny zwrot z inwestycji, to zaczyna się on od 10% w skali roku.

A ryzyko? Pieniądze w bankach są pod nadzorem instytucji państwowych, nawet jeżeli bank upadnie to są do odzyskania, np. dzięki Bankowemu Funduszowi Gwarancyjnemu. Jak wygląda ta kwestia w przypadku private debt?

JM: W przypadku niewypłacalności banku instytucja Bankowego Funduszu Gwarancyjnego gwarantuje zwrot środków maksymalnie do równowartości 100 tys. euro. W przypadku, kiedy dysponujemy większą kwotą, zwrot nadwyżki nad gwarancją może być dochodzony z pozostawionej przez bank masy upadłościowej, co niestety w razie bankructwa wcale nie jest pewnym rozwiązaniem. W przypadku inwestycji w pożyczki private debt, cała zainwestowana przez inwe-

stora kwota jest skutecznie zabezpieczona na pierwszym miejscu na hipotecę nieruchomości pożyczkobiorcy.

Michał Kita: Prawdą jest, że na rynku inwestycji kapitałowych w Polsce panuje zwykle duża nieufność spowodowana ujawnianymi co jakiś czas aferami. Niestety, sytuacja ta powoduje, że skłonność inwestorów do skorzystania z innowacyjnych rozwiązań inwestycyjnych jest ograniczona. Stąd też głównym źródłem pozyskania nowych inwestorów są polecenia obecnych inwestorów. Zaufanie i skłonność do kontynuacji współpracy z naszą firmą rosną wraz z każdym kolejnym cyklem inwestycyjnym, dlatego jest dla nas niezwykle istotne, aby rekomendowane przez nas projekty charakteryzowały się przede wszystkim bezpieczeństwem i zapewniały zwrot zainwestowanego kapitału wraz z odsetkami. Niezwykle satysfakcjonujące są dla nas przypadki, kiedy to przedsiębiorcy, którzy w przeszłości byli beneficjentami finansowania uzyskanego z naszym udziałem, obecnie współpracują z nami jako inwestorzy. Świadczy to o dobrze wykonanej przez nas pracy oraz trafnej analizie sytuacji finansowej klienta i fundamentów jego biznesu. Kiedy po czasie, m.in. dzięki naszemu wsparciu, klient zaczyna generować nadwyżki finansowe, pierwszym pomysłem na ich lokowanie jest powrót do współpracy z nami, ale tym razem już w roli inwestora.

Jaki jest próg wejścia? Jakie środki wchodzą w grę? To zabawa tylko dla bogatych?

JM: Zamożność to pojęcie względne. U nas minimalna kwota zainwestowanego kapitału (tzw. próg wejścia) wynosi 200.000 zł, co de facto oznacza, że każdy kto posiada taką kwotę i jest skłonny przeznaczyć ją na inwestycję, może zostać inwestorem.

Na jaki okres zawierane są umowy? Czy można w każdym momencie wyjąć pieniądze?

JM: Minimalny okres trwania umowy wynosi 12 miesięcy, natomiast maksymalny 36 miesięcy. Inwestor w trakcie trwania pożyczki nie może „wyjmować” pieniędzy. Wcześniejsze zakończenie umowy może nastąpić tylko w porozumieniu z pożyczkobiorcą.

Teraz skoncentrujmy się na pożyczkobiorcach, którzy zgłaszają się po pożyczkę. Czym finansowanie private debt różni się od finansowania bankowego?

MK: Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na szybkość procesu uzyskania finansowania. W przypadku banków może trwać miesiącami, natomiast w naszym przypadku liczymy go w dniach, a czasami nawet w godzinach. Współpracującemu z nami klientowi portfelowemu, którego biznes dobrze znaliśmy, udało się sfinalizować transakcję w kwocie 1,7 miliona złotych w ciągu 72 godzin od momentu otrzymania zgłoszenia. Kolejną cechą jest elastyczność rozumiana jako możliwość uzgodnienia indywidualnych warunków transakcji, z racji na fakt, iż każda transakcja jest „szyta na miarę” wedle potrzeb klienta. Ostatnią, a zarazem najważniejszą cechą jest patrzenie na każdy projekt indywidualnie, ponieważ w naszej analizie nie wykorzystujemy rozbudowanych i sztywnych systemów ratingowych, które w bankach często eliminują klientów wyłącznie ze względu na analizę wskaźnikową, bez uwzględnienia rzeczywistych przyczyn pojawienia się problemów oraz perspektywy poradenia sobie z nimi.

Wspomnieliście o twardym zabezpieczeniu. Co się kryje pod tym pojęciem?

JM: Przyjęte w naszej firmie zasady, wynikające z polityki inwestycyjnej oraz polityki zarządzania ryzykiem, określają wprost, że kwota udzielonego finansowania nie może przekroczyć 60 % wartości rynkowej nieruchomości stanowiących zabezpieczenie, czyli wskaźnik LTV (loan to value) może przyjąć wartość maksymalnie 60%. Należy tu jednak



zaznaczyć, że poza wartością, bardzo istotna jest również dobra lokalizacja nieruchomości oraz jej płynność, czyli możliwość zbycia w stosunkowo krótkim czasie.

Kto się do was najczęściej zwraca - inwestorzy czy pożyczkobiorcy? Komu udało się pomóc?

JM: Od kiedy Fenicjanie wynaleźli pieniądze, więcej jest osób które chcą pożyczyć pieniądze niż tych, którzy je mają (śmiech).

MK: Zwrot „udało się” sugeruje dużą przypadkowość, a do nas przychodzą osoby które mają konkretny cel do zrealizowania. Inwestorzy, którzy chcą ulokować swoje nadwyżki finansowe, są przeważnie przedsiębiorcami i w ten sposób dywersyfikują źródła dochodu. W przypadku pożyczkobiorców, ciężko zdefiniować przedsiębiorstwa będące naszymi klientami. Każdy projekt biznesowy jest inny i wymaga indywidualnej oceny.

JM: Możemy pokazać dwa przykłady. Pierwszy, to firma, której pomogliśmy pozyskać finansowanie w kwocie 8,5 mln zł, na przebudowę obiektu hotelowego, z jednoczesną zmianą funkcji na apartamentowiec w Jastrzębiej Górze. Klient nie miałby szans na finansowanie bankowe z uwagi na słabe wartości wskaźników i procedury bankowe dotyczące wkładu własnego. Miał jednak ciekawy pomysł na biznes i duży majątek

w postaci nieruchomości. Po otrzymaniu finansowania mógł dokończyć przebudowę i sprzedać apartamenty, osiągając duży zysk. Drugim przykładem może być przedsiębiorca z Warszawy, którego biznes polega na zakupie zabudowanych nieruchomości, ich remoncie i adaptacji, a następnie komercjalizacji, czyli oddaniu powierzchni w najem lub sprzedaży. Klient dysponował wkładem własnym w wysokości 50 % planowanych nakładów inwestycyjnych, przeznaczonych na budynek w centrum Gdańska. Pomimo tego, otrzymał w banku negatywną decyzję kredytową, ponieważ, według procedur bankowych, stan prawny nieruchomości był nieuregulowany. Po szczegółowym zbadaniu sprawy, nasz dział analiz uznał, że stan prawny nieruchomości, pomimo pewnych wad, nie generuje nadmiernego ryzyka i może ona stanowić zabezpieczenie pożyczki. Po otrzymaniu środków uregulował stan prawny nieruchomości, przeprowadził remont budynku, wyodrębnił szereg lokali, po czym sprzedał je z pokaznym zyskiem. Powyższe przykłady pokazują, że finansowanie typu private debt z powodzeniem może zastąpić kredyt bankowy w sytuacji, gdy brak elastyczności banku w podejściu do klienta i ślepe wykorzystanie systemów ratingowych wykluczy go z grona potencjalnych kredytobiorców.

Jak wygląda obecnie rynek private debt w Polsce? Jest popularny?

MK: Rynek private debt w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. Jest to dość młoda gałąź rynku finansowego na świecie, a tym bardziej w Polsce. Wysyp funduszy tego typu rozpoczął się w USA i Europie po kryzysie finansowym z 2008 roku, kiedy to banki praktycznie wstrzymały swoją akcję kredytową dla większości przedsiębiorstw z powodu dużego ryzyka. Rynek nie lubi próżni i fundusze private debt szybko zaczęły wypełniać lukę, zaspokajając zapotrzebowanie na kapitał.

W 2020 roku wybuchła pandemia, teraz mamy rosnącą inflację i kryzys, co przekłada się na kondycję firm i ich płynność finansową. To także oznacza, trudniej będzie im spełnić wymagania banków w przypadku ubiegania się o pożyczkę. Czy wobec tego zainteresowanie alternatywnym finansowaniem będzie rosnąć?

MK: Tak, bardzo trudno jest obecnie spełnić dość surowe wymagania stawiane przez banki. Jak już mówiliśmy wcześniej, rynek nie lubi próżni i przedsiębiorcy są w stanie zapłacić nieco wyższą cenę za kapitał, który pozwoli im zrealizować cel biznesowy. Szczerze mówiąc z lekkim zdziwieniem patrzymy, jak banki zamykają się na potrzeby swoich klientów, gdyż po zapoznaniu się z rynkiem private debt i skorzystaniu z dostępnej tam oferty, przedsiębiorcy mogą już nie chcieć powrotu do finansowania bankowego i związanych z nim procedur.

BUSINESS INVESTMENT TRUST

Gdyńska spółka specjalizująca się w private debt, czyli alternatywnej formie finansowania, która zdobywa w Polsce coraz większą popularność. Na rynku działa od 2015 roku. W ciągu 8 lat zrealizowała ponad 380 projektów pożyczkowych na łączną kwotę ponad 250 mln zł.

