

אתגרים ופתרונות מימון לפרויקטי נדל"ן ותשתיות



רו"ח רן יעקבס

מנהל תחום גיוס חוב לתאגידים

פאהן קנה ושות' Grant Thornton Israel

מקורות המימון

אשראי חוץ בנקאי ומוסדי

- משקיעים פרטיים ישראלים
- משקיעים זרים
- קרנות ישראליות
- קרנות השקעה זרות
- חברות למתן הלוואות חוץ בנקאיות מוסדיות

גיוס בבורסה לרבות רצף מוסדיים

- הנפקה פרטית של אגרות חוב
- הנפקת מניות לציבור
- אגרות חוב להמרה
- הקצאה פרטית של מניות
- גיוס אג"ח סטרייט לציבור

מקורות אשראי בנקאיים ומוסדיים

- בנקים
- גופים מוסדיים
- קרנות ייעודיות
- חברות כרטיסי אשראי

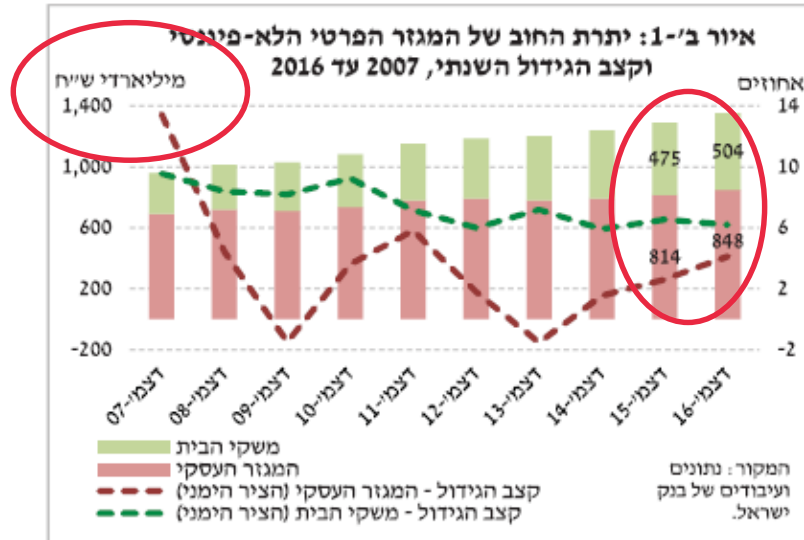
החוב של המגזר הפרטי הלא פיננסי

1. החוב של המגזר הפרטי הלא-פיננסי

בשנת 2016 נמשכה העלייה ביתרת החוב של המגזר הפרטי הלא-פיננסי, עם המשך ההתרחבות הן בחוב של המגזר העסקי והן בחוב של משקי הבית.

יתרת החוב של המגזר הפרטי הלא-פיננסי גדלה בכ-63 מיליארדי ש"ח (4.9%) והגיעה לכ-1.4 טריליוני ש"ח. יתרת החוב של המגזר העסקי גדלה ב-2016 בכ-4.1%, עלייה של קצב הגידול ביחס לשנתיים הקודמות, ועמדה בסוף השנה על כ-848 מיליארדי ש"ח.

יתרת החוב של משקי הבית גדלה בכ-6.2%, בדומה למגמה בשנים האחרונות, עד לרמה של כ-504 מיליארדי ש"ח, שהם כ-37% מסך החוב של המגזר הפרטי הלא-פיננסי.

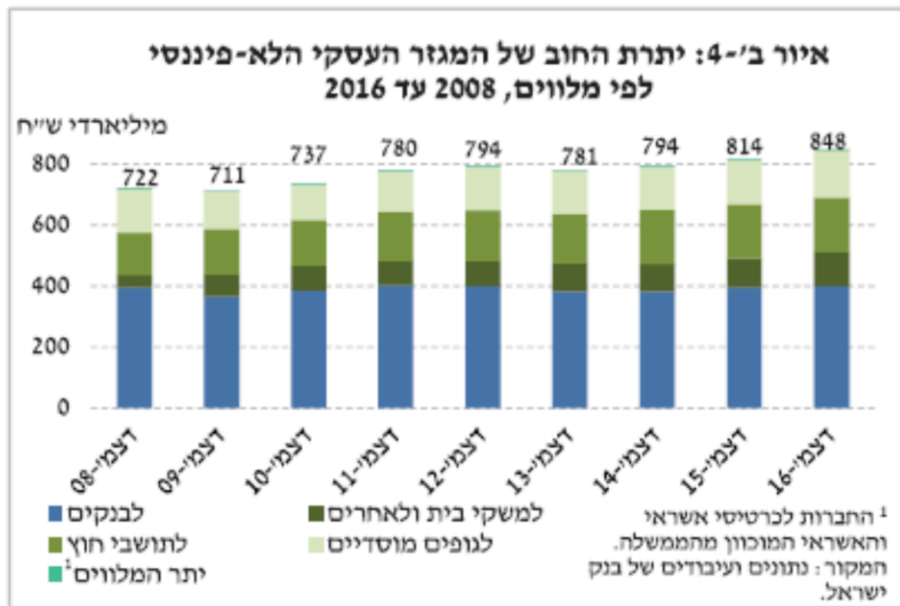


החוב של המגזר הפרטי הלא פיננסי המשך...



הגידול ביתרת החוב של המגזר הפרטי הלא-פיננסי נבע בעיקר מהמשך גידול כמותי נטו² בשני המגזרים – העסקי ומשקי הבית. הגידול הכמותי נטו של חוב המגזר העסקי הסתכם בשנת 2016 בכ-38 מיליארדי ש"ח – גבוה מזה של משקי הבית (30 מיליארדי ש"ח), לראשונה מאז 2012.

החוב של המגזר העסקי הלא פיננסי



קצב הגידול של החוב לגופים חוץ-בנקאיים גבוה מזה של החוב לבנקים, זאת בניגוד לשנה הקודמת. קצב הגידול של החוב לבנקים נותר חיובי, אך ירד בשנת 2016 (ירידה של כ-2.6 נקודות האחוז לעומת סוף שנת 2015).

לוח א'-13

יתרת האשראי לציבור לפי ענפי המשק¹, חמש הקבוצות הבנקאיות, 2015 ו-2016

| יתרת האשראי המאוני (חובות) ³ | | | יתרת סיכון האשראי הכולל ² | | | | | | | |
|---|-----------------------|----------|--------------------------------------|---------|--------------------|-----------------------|----------|---------------|-----------|----------------------------|
| השינויים באשראי | התפלגות האשראי לציבור | | היתרה | | השינויים באשראי | התפלגות האשראי לציבור | | היתרה | | |
| | 2016 | 2015 | 2016 | 2015 | | 2016 | 2016 | 2015 | 2016 | |
| (אחוזים) | (אחוזים) | (אחוזים) | (מיליוני ש"ח) | | (אחוזים) | (אחוזים) | (אחוזים) | (מיליוני ש"ח) | | |
| 3.5 | 91.4 | 90.6 | 854,670 | 825,683 | 0.8 | 89.1 | 88.2 | 1,230,083 | 1,220,479 | פעילות לווים בישראל |
| 1.6 | 42.7 | 43.1 | 399,433 | 393,002 | -0.7 | 47.5 | 47.6 | 654,909 | 659,617 | עסקי |
| 3.5 | 0.6 | 0.6 | 6,044 | 5,838 | 1.7 | 0.6 | 0.6 | 7,772 | 7,645 | חקלאות |
| -8.3 | 5.5 | 6.1 | 51,104 | 55,740 | -9.1 | 6.4 | 7.1 | 88,776 | 97,618 | תעשייה |
| 0.9 | 0.4 | 0.4 | 3,405 | 3,737 | 2.2 | 0.4 | 0.4 | 5,543 | 5,666 | פרייה העצמה |
| 0.8 | 12.4 | 12.6 | 115,990 | 115,110 | 0.5 | 16.5 | 16.4 | 227,462 | 226,387 | בינוי ונדל"ן |
| 3.4 | 6.1 | 6.0 | 56,864 | 54,969 | 2.1 | 11.6 | 11.3 | 159,666 | 156,312 | מזה: בינוי |
| -1.7 | 6.3 | 6.6 | 59,126 | 60,141 | -3.3 | 4.9 | 5.1 | 67,796 | 70,075 | מזה: נדל"ן |
| -11.5 | 1.2 | 1.3 | 10,858 | 12,275 | -10.4 | 1.4 | 1.6 | 19,869 | 22,165 | חשמל ומים |
| 4.6 | 8.6 | 8.5 | 80,525 | 77,010 | 4.7 | 7.6 | 7.2 | 104,325 | 99,640 | מסחר |
| -0.3 | 1.6 | 1.6 | 14,946 | 14,990 | 0.3 | 1.3 | 1.2 | 17,292 | 17,235 | תיירות |
| 10.0 | 2.1 | 2.0 | 19,860 | 18,048 | 10.1 | 1.8 | 1.6 | 24,910 | 22,621 | תחבורה ואחסנה |
| -0.4 | 1.3 | 1.3 | 11,788 | 11,839 | -6.9 | 1.3 | 1.4 | 18,205 | 19,562 | תקשורת ושירותי מחשב |
| 6.0 | 4.5 | 4.4 | 42,364 | 39,978 | -5.6 | 6.0 | 6.3 | 82,718 | 87,635 | שירותים פיננסיים |
| 12.1 | 2.6 | 2.4 | 24,192 | 21,589 | 8.9 | 2.5 | 2.3 | 34,544 | 31,713 | שירותים עסקיים אחרים |
| 9.0 | 2.0 | 1.8 | 18,357 | 16,848 | 8.1 | 1.7 | 1.6 | 23,493 | 21,730 | שירותים ציבוריים וקהילתיים |
| 5.2 | 48.7 | 47.5 | 455,257 | 452,081 | 2.6 | 41.7 | 40.5 | 575,174 | 560,802 | אנשים פרטיים |
| 4.6 | 32.3 | 31.7 | 301,892 | 288,526 | 3.4 | 22.8 | 22.0 | 314,715 | 304,500 | הלוואות לדיוור |
| 6.4 | 16.4 | 15.8 | 153,345 | 144,155 | 1.6 | 18.9 | 18.5 | 260,459 | 256,362 | הלוואות שלא לדיוור |
| -5.6 | 8.6 | 9.4 | 80,722 | 85,549 | -8.5 | 10.9 | 11.8 | 150,063 | 163,949 | פעילות לווים בחו"ל |
| 2.7 | 100.0 | 100.0 | 935,392 | 911,232 | -0.3 | 100.0 | 100.0 | 1,380,146 | 1,384,428 | סך הכול |

(1) ענפי המשק מסווגים אחרת מאשר מגזרי הפעילות הפיקוחיים.

(2) כולל את סיכון האשראי המאוני וסיכון האשראי החוץ-מאוני.

(3) כולל את האשראי לציבור, למעט אג"ח וניירות ערך שנשאלו או נרכשו במסגרת הסכמי מכר חוזר.

המקור: דוחות כספיים לציבור ועיבודי הפיקוח על הבנקים.

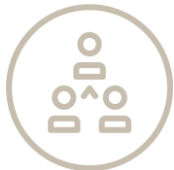
אתגרים בגיוס האשראי

- הכנת תוכניות עסקית וחומרים לבנק
- דרישות של גורמים ממנים בארץ בהשוואה לחו"ל (ערבות אישית, פירעון הלוואה)
- סוגיות רגולטוריות
- כושר החזר מול בטחונות
- מגוון מוגבל של גופים ממנים
- ניסיון עסקי – track record



הליך גיוס אשראי

1. גיבוש בקשת אשראי שתהיה מוכוונת לקוח ולא מותאמת לגוף המממן (הגדרת סדר העדיפויות של היזם)
2. הכנת בקשת אשראי לגופים הממנים שתכלול את תיאור העסקה ואת בקשת האשראי בחינה של בקשת האשראי על פי הפרמטרים בנקאים (כגון: כושר החזר, LTV, מח"מ האשראי, בטחונות)
3. הפנייה של בקשת האשראי לגוף המממן המתאים (בנקים, מוסדיים, קרנות)
4. פנייה לגורמים הממנים בשלב מתקדם ככל האפשר
5. פנייה למספר גופים ממנים



דגשים בגיוס אשראי למגורים

1. הכנת תקציב ותכנית עסקית לפרויקט לפני רכישת הקרקע (לרבות בחינת הפרמטרים מול גורמים מקצועיים לרבות שמאים) **"סוף מעשה במחשבה תחילה"**
2. בעסקאות חריגות יש לשקול פנייה לגורמים המממנים בשלב מקדמי (לעיתים לפני רכישת הקרקע) לקבל אינדיקציה לעניין תנאי המימון
3. הצגת הפרויקט גם בשלב בקשת האשראי למימון הקרקע
4. פנייה להכנת דוחות אפס ולגורמים המממנים רק בשלב בו יש ודאות לעניין הזכויות
5. הגדרת סדר העדיפויות של היזם (הון עצמי, פרי סייל, עלויות האשראי, השלמת הון)
6. הכנת בקשת אשראי לגופים המממנים שתכלול את תיאור העסקה ואת בקשת האשראי



דגשים בגיוס אשראי לפרויקטים בתחום המסחר והמשרדים

1. הכנת תקציב ותכנית עסקית לפרויקט לפני רכישת הקרקע (לרבות בחינת הפרמטרים מול גורמים מקצועיים לרבות שמאים) ("סוף מעשה במחשבה תחילה")
2. הכרות עם תנאי האשראי השונים לפרויקטים למכירה לבין פרויקטים להשכרה
3. הגדרת סדר העדיפויות של היזם (הון עצמי, פרי סייל (או השכרה מראש), עלויות האשראי, השלמת הון)
4. לאשראי עבור משרדים קיימים התאמת ההכנסות מההשכרה נטו (לאחר קיזוז עלויות הפעלה מיסים וכד') ללוח הפירעונות של הלוואה כולל השארת "כרית" למקרה של "בעיות תזרימיות" (עזיבת שוכרים, השקעות בנכס וכד').



Fahn Kanne



Grant Thornton

An instinct for growth™

דגשים בגיוס אשראי לפרויקט ת.מ.א.

1. העמדת האשראי בדרך כלל בכפוף לקבלת היתר
2. הדגשת הניסיון העסקי
3. **פניה על סף קבלת היתר ובמקביל לקידום רישום יחידה רישומית (ת.מ.א. 38/1)**
4. מכירות מוקדמות
5. גיוס אנשי מקצוע בעלי ניסיון בתחום הת.מ.א. (קבלן, מהנדסים, עורכי דין וכד')



Fahn Kanne



Grant Thornton

An instinct for growth™

סוגיות בגיוס קבוצות רכישה ומלווים פרטים



1. **תיאום ציפיות מול הרוכשים בקבוצות הרכישה**
2. **היכרות מול גופים אלטרנטיביים**
3. **שיעור הון עצמי גבוה**
4. **היכרות עם הרגולציה לעניין דירות מגורים (עמידה בכושר החזר)**
5. **תנאי אשראי מותאמים בדומה למשכנתאות**

נקודות לסיכום

- בבחינת האשראי בנקים יעדיפו לעבוד עם יזם בעל ניסיון רב, גם אם רווחיות הפרויקט שלו פחות גבוהה
- יש להתחיל את תהליך האשראי לאחר שכבר קיימת וודאות גבוהה לגבי התוכנית העסקית של הפרויקט – אין ניסיון שני לרושם ראשוני
- פרי סייל יכול להוות תחליף חלקי להון עצמי
- יש להתייחס להליך גיוס האשראי כמשא ומתן מול כל גוף שלישי שבמקרה זה הוא הבנק
- עם הפנייה לבנק חשוב להכין בקשת אשראי מפורטת



תודה על ההקשבה

רו"ח רן יעקבס
מנהל תחום גיוס חוב לתאגידים
פאהן קנה ושות' Grant Thornton Israel