

ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W PRZYPADKU TRANSAKCJI NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI



Udział w transakcjach przejęcia lub sprzedaży nieruchomości wymaga świadomości istnienia wielu potencjalnych, trudnych do zarządzania ryzyk. W związku z rosnącą popularnością zasad ładu korporacyjnego, zagrożenia te mogą negatywnie wpływać na procesy operacyjne oraz wyniki finansowe przedsiębiorstw. To z kolei może wpływać na ich reputację oraz decyzje obecnych i potencjalnych inwestorów.

RYZYKA TRANSAKCYJNE - NASZE ROZWIĄZANIA

Aranżujemy “szyte na miarę” umowy ubezpieczeniowe, mające zastosowanie w przypadku wielu różnych scenariuszy transakcyjnych, z którymi mogą mieć do czynienia przedsiębiorstwa i fundusze inwestycyjne. Narzędzia te służą przede wszystkim eliminacji lub redukcji potencjalnego ryzyka związanego z udziałem spółki, funduszu lub ich inwestorów w transakcji.



ROLA MARSH

Rola brokera jest szczególnie istotna w przypadku ubezpieczeń transakcyjnych, na które wpływają niestandardowy charakter produktu oraz warunki ubezpieczenia dopasowane indywidualnie do Klienta.

Wyróżnikiem rynkowym Zespołu PEMA Marsh jest fakt, że w jego skład wchodziły byli prawnicy praktyk M&A czy Private Equity, co znacznie wpływa na skuteczność negocjacji warunków ochrony Klienta. Praktyka PEMA Marsh skupia globalnie ponad 150 profesjonalistów i jest największą tego rodzaju praktyką brokerską na świecie.

Lokalny zespół PEMA Marsh Polska jest jedyną wyspecjalizowaną praktyką dedykowaną ubezpieczeniom transakcyjnym na polskim rynku ubezpieczeniowym.

KLUCZOWE RYZYKA TRANSAKCYJNE W SEKTORZE NIERUCHOMOŚCI, W ZAKRESIE KTÓRYCH PROJEKTUJEMY DEDYKOWANE ROZWIĄZANIA:

Ryzyko związane ze sprzedażą

Zagrożenia: W przypadku sprzedaży aktywów przez spółkę, na ryzyka wynikające z zapewnień zawartych w umowie sprzedaży narażona jest strona sprzedająca lub fundusz.

Ryzyko związane z przejęciem

Zagrożenia: Kupujący i finansujący transakcje mają często wątpliwości dotyczące możliwości odzyskania potencjalnych strat od strony sprzedającej.

Zwykle są one skoncentrowane na:

- Wątpliwościach związanych z kwestiami finansowego pokrycia składanych przez sprzedającego zapewnień.
- Zastosowaniu spółek celowych (Special Purpose Vehicles - SPVs).
- Sytuacji, w której zapewnienia składane są przez osoby indywidualne.
- Niskim poziomem odpowiedzialności sprzedającego wskazanego w umowie przejęcia.

Zidentyfikowane ryzyka podatkowe

Zagrożenia: Spółki, a nawet całe grupy kapitałowe, mogą doświadczyć problemu podważenia polityki podatkowej przez organy skarbowe, co w konsekwencji może prowadzić do istotnej straty finansowej.

Najczęściej spotykane scenariusze dotyczą:

- Kwestii podatkowych onshore / offshore.
- Restrukturyzacji przedsiębiorstwa przed / po transakcji.
- Kwestii podatkowych powiązanych z nieruchomościami lub podatkiem od zysków kapitałowych.

Ryzyka środowiskowe

Zagrożenia: Właściciele nieruchomości, finansujący, kredytodawcy, deweloperzy czy najemcy mogą być narażeni na potencjalne koszty związane z usunięciem zanieczyszczenia albo strat powiązanych z aktywami lub portfelem nieruchomości. Odpowiedzialność z tego tytułu może wiązać się z aktywnościami historycznymi lub aktualnymi, dlatego tak ważne jest, żeby identyfikować wszelkie ryzyka środowiskowe związane z nieruchomością – zarówno obecne, jak i przeszłe oraz przyszłe.

KONTAKT:

W przypadku pytań lub zainteresowania naszymi usługami, prosimy o kontakt z ekspertami Marsh:

Małgorzata Splett

tel.: +48 22 456 42 44
tel.kom.: +48 725 252 235
e-mail: malgorzata.splett@marsh.com

Andrew Hunt

tel.: +44 207 357 1413
tel.kom.: +44 (0) 7920088643
e-mail: andrew.hunt@marsh.com

Leo Flindall

tel.: +44 (0) 207 357 5253
tel.kom.: +44 (0) 7747 648 437
e-mail: leo.flindall@marsh.com

Rozwiązanie: Dla strony sprzedającej ubezpieczenie Warranty & Indemnity (W&I) może być narzędziem pomocnym w sytuacji, gdy sprzedający zobowiązany jest ustawić swój poziom odpowiedzialności na wysokim poziomie, często na długi czas.

Rozwiązanie: Ubezpieczenie Warranty & Indemnity (W&I) transferuje ryzyko ze strony kupującej na ubezpieczyciela. Należy podkreślić, że często to strona sprzedająca inicjuje zakup polisy przez kupującego - zapewniając sobie „czyste wyjście z inwestycji” przez ukształtowanie swojej odpowiedzialności na poziomie minimalnym i jednocześnie zagwarantowanie komfortu kupującemu.



Rozwiązanie: Celem ubezpieczenia (tax indemnity) jest zapewnienie ochrony w zakresie zidentyfikowanych ryzyk podatkowych. Polisa może być odpowiedzią na ryzyka zidentyfikowane wprost w umowie kupna sprzedaży.



Rozwiązanie: Ubezpieczenie odpowiedzialności z tytułu naruszenia środowiska (EIL) może zostać skonstruowane w taki sposób, aby zapewnić ochronę przed potencjalnymi roszczeniami dotyczącymi pojedynczych nieruchomości lub całego ich portfolio. Przeważnie polisa ma zastosowanie w przypadku sprzedaży/kupna majątku spółki, co stanowi wartość dodaną - biorąc pod uwagę często ograniczony poziom informacji na temat przedmiotowego ryzyka wskazanych w raportach due dilligence. Ubezpieczenie EIL może być długookresowym rozwiązaniem w przypadku ryzyk środowiskowych, które mogłyby zagrozić finalizacji transakcji.