

Imovina vrijedna 1,5 mlrd. kuna ne privlači kupce

Stečajni upravitelji sve teže uspijevaju prodati imovinu poduzeća u višegodišnjem stečaju

Prodaja nekretnina i ostale imovine u stečajevima stagnira, ocjenjuje za Poslovni dnevnik predsjednik Visokog trgovačkog suda Srđan Šimac, a sve je više stečajnih upravitelja kojima propada lukrativan posao.



Srđan Šimac, predsjednik Visokog trgovačkog suda, ističe da su veliki stečajevi završili i da je sve atraktivno prodano

“Veliki stečajevi su uglavnom završili, pa je prodana najatraktivnija imovina”, kaže Šimac. Propalim tvrtkama čiji stečaj traje godinama ni internet ne pomaže da nađu kupca. Prema podacima internetske stranice Visokog trgovačkog suda “web stečaj”, više stotina tvrtki u stečaju ima imovinu koja ukupno (nominalno) vrijedi oko milijardu i

pol kuna, no na tržištu stečajni upravitelji ne mogu je prodati jer se najčešće radi o nekretninama na neatraktivnim lokacijama za koje investitori nisu zainteresirani. Na listi bankrotiranih tvrtki s imovinom procijenjenom na milijunske iznose, (koja nije prodana iako su javne dražbe zakazivane više puta, te je cijena spuštana ili je istekao rok za podnošenje ponuda za kupnju) nalaze se, primjerice, splitski Pomgrad, Pamučna industrija Duga Resa, Veterinaria iz Bjelovara, Labinkomerc, Nova modna konfekcija iz Nove Gradiške, čakovečki Trgocentar, Agroposavlje iz Velike Gorice... Mali je broj investitora koji se danas odlučuje kupiti imovinu bankrotiranih tvrtki, upozorava Marinko Paić, stečajni upravitelj i predsjednik Hrvatske udruge stečajnih upravitelja koji je rekorder po broju vođenih (i završenih) stečajeva. Vodio ih je više od 500, a preko stotinu ih je uspješno završilo. Kako kaže, tvrtkama koje se danas kupuju u stečaju redovito kupci prenamijene djelatnost - izgrade nove pogone ili stambeno-poslovne objekte, a tek se kod 10-ak posto propalih poduzeća novi vlasnik odlučuje zadržati djelatnost. “Zagreb je postao najveće gradilište u državi, no gradi se na imovini kupljenoj izvan stečaja. Na Trgovačkom sudu u Zagrebu u radionici za stečajne upravitelje iznijeli su nam procjenu da će 2008. u Zagrebu otići u stečaj oko 300 tvrtki, no pritom se u 95 posto slučajeva očekuje propast malih tvrtki koje su ustrojene kao društva s ograničenom odgovornošću. Zagreb tako i dalje funkcionira kao najveće stečajno središte u državi koje pokriva više od 30 posto stečajeva, no pretežito se radi o stečajevima tzv. sekundarnih tvrtki koje ne izazivaju interes investitora, a ni njihovi vjerovnici se ne odlučuju za ad hoc rješenja kojima bi ubrzali završetak stečaja”, kaže Paić.

Izraženi pad interesa za investicije u stečajevima znak je da tržište ne reagira na većinu imovine javno izložene u stečaju, iako postoje svi uvjeti za javnu prodaju, te se imovini zakonski snizuje cijena onoliko koliko vjerovnici dozvole (čak do pet posto). Problem učinkovitije prodaje imovine u stečaju radi što bržeg



Marinko Paić

namirenja vjerovnika nije riješen kako se očekivalo internetskim oglašavanjem dražbi i podataka o imovini koja se nudi tržištu. “Veća dostupnost informacija nije potaknula ulagače da više kupuju imovinu u stečaju”, objašnjava Paić koji navodi primjer kako je tek na četрнаestoj dražbi prodao tvrtku Brusena u blizini sela Hrašće jer, kaže, zna da je nije kupila osoba koja je za to saznala preko interneta, nego iz novina. S druge strane, na prodaju imovine u stečaju presudno utječu faktori kao što su atraktivnost lokacije na kojoj se nekretnine nalaze, ističe stečajni upravitelj Paić. Napominje da to uključuje i pitanje je li imovina smještena u građevinskoj zoni i uređenost predmeta podaje, dok je navodno cijena najmanje bitna.

Kod prodaje imovine u stečaju koja se nalazi na atraktivnim lokacijama postizao sam daleko veću cijenu od procjena sudskih vještaka i utvrđene početne cijene na sudskom ročištu”, kaže Pajić. Varaždinski odvjetnik i stečajni upravitelj Marko Lapaine kaže da je stečaj investicijska šansa koja se isplati ako se minimalnim ulaganjima može ući u poduzeća koja su relativno bogata imovinom, te se iz takve akvizicije dokapitalizacijom stvori uspješan novi brend. “Mnogo je privatnih investitora iskoristilo prvu fazu stečajeva jer su u ‘90.-im propadale velike tvrtke koje država nije znala malim investicijama osposobiti za proizvodnju. Za razliku od stečajeva iz faze tajkunizacije, aktualni stečajevi su vrlo siromašni: tvrtke koje danas propadaju manje vrijede, a imaju velike dugove. Brojni su primjeri u kojima se država odriče svojih potraživanja, novca poreznih obveznika, u korist kupaca samo da se riješi slučaj”, kaže Lapaine. Prema prijedlogu nekih stručnjaka, tržište bi bilo aktivnije kad bi investitori koji žele preuzeti sredstva ili poduzeća tvrtki u teškoćama isprovocirali njihov stečaj tako da po bagatelnoj cijeni otkupe tražbine pojedinih vjerovnika, te problem imovine opterećene hipotekom ili fiducijem unaprijed riješili povoljnim otkupom osiguranih tražbina.