

CZEŚĆ II
**PRIVATE EQUITY
I PRIVATE REAL
ESTATE**



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

Bank
zmieniającego
się świata



SPIS TREŚCI

- s.2 Słowo wstępne
- s.3 Autorzy
- s.5 Metodologia badania i doboru próby
- s.6 Główne wnioski
- s.8 Wprowadzenie



ROZDZIAŁ 1 / **PRIVATE EQUITY**

- s.16 Wytyczanie kierunku rozwoju
- s.20 Ocena ryzyka i pokonywanie barier



ROZDZIAŁ 2 / **PRIVATE REAL ESTATE**

- s.28 Namacalna korzyść
- s.32 Potencjalne możliwości

-
- s.38 Podsumowanie
 - s.40 O nas

ZAPRASZAMY DO LEKTURY

GLOBALNY RAPORT O PRZEDSIĘBIORCACH 2020 PRZYGOTOWANY PRZEZ BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT

W nieustannie zmieniającym się świecie przedsiębiorcy dążą do opracowania strategii inwestycyjnej we współpracy z partnerem, któremu ufają. W BNP Paribas Wealth Management służymy im poprzez całościowe podejście obejmujące terytorium Europy, Azji i Stanów Zjednoczonych, pomagając przedsiębiorcom rozwijać ich firmy lub zarządzając majątkiem osobistym”.



Vincent Lecomte

Szósty rok z rzędu przedstawiamy omówienie wpływu, jaki na światową gospodarkę wywierają elitarni przedsiębiorcy w Europie, Azji, Stanach Zjednoczonych i na Bliskim Wschodzie. Co roku przyglądamy się temu zagadnieniu z innej perspektywy, prezentując motywacje i ambicje przedsiębiorców oraz ich zachowania i profil zarówno jako inwestorów, jak i siły napędowej biznesu i wzrostu gospodarczego. Każdego roku poszerzamy swoją wiedzę na ten temat, co pozwala nam jeszcze skuteczniej wspierać elitarnych przedsiębiorców w realizacji ich osobistych i zawodowych ambicji.

Głównym przedmiotem zainteresowania autorów tego raportu jest rosnący apetyt odnoszących sukcesy przedsiębiorców na inwestycje w Private Equity i Private Real Estate. W przeprowadzonej w 2019 r. ankiecie elitarni przedsiębiorcy wskazują, że dywersyfikacja i ponadprzeciętne zyski są istotnym elementem strategii inwestycyjnej w Private Equity dla wszystkich przedsiębiorców. Ultraprzedsiębiorcy z Azji wykazują jeszcze większy entuzjazm dla inwestycji Private Equity. Dostrzegają oni również korzyści płynące z inwestycji w Private Real Estate, w odniesieniu do którego spodziewamy się wzrostu alokacji ze względu na obecny kryzys zdrowotny o zasięgu globalnym.

W BNP Paribas Wealth Management uważamy również, że dywersyfikacja powinna być kluczowym elementem każdej strategii inwestycyjnej. Na przestrzeni ostatnich lat obserwujemy wśród naszych klientów rosnące zainteresowanie inwestycjami w Private Equity. W środowisku niskich stóp procentowych inwestorzy szukają możliwości dywersyfikacji i osiągnięcia wyższych zwrotów z inwestycji, aby zoptymalizować poziom ryzyka/zwrotu w ramach własnego portfela. Z tego względu już w 1998 r. dokonaliśmy pierwszych udanych inwestycji Private Equity. Warto jednak zauważyć, że nastroje społeczne zmieniają się szybko i już dziś można zaobserwować wyraźną zmianę w sposobie myślenia

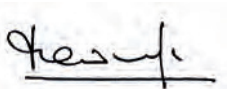
konsumentów i inwestorów. Firmy zmuszone są dostosowywać się do nowych realiów, w których priorytetem jest społeczna przynależność, zapobieganie zmianom klimatycznym, umiejętność stawienia czoła wyzwaniom społecznym i środowiskowym, a także rozwiązywanie problemów służby zdrowia w związku z pandemią wirusa COVID-19. Jako pierwsi w branży z powodzeniem przedstawiliśmy naszym klientom atrakcyjną ofertę dotyczącą globalnego funduszu private equity, która może przynieść im nie tylko wymierne korzyści społeczne, ale również zyski na poziomie tych, które zazwyczaj generują tego rodzaju inwestycje.

Zapewniamy przedsiębiorcom rozwiązania dostosowane do ich bardzo specyficznych potrzeb w zakresie działalności osobistej i zawodowej. Korzystamy również z bogatego doświadczenia wszystkich członków Grupy BNP Paribas, w tym zarówno działu bankowości korporacyjnej i instytucjonalnej, banków detalicznych, jak i podmiotów zajmujących się zarządzaniem aktywami i rynkiem nieruchomości, aby towarzyszyć przedsiębiorcom w spełnianiu ich celów. Wspieramy przedsiębiorczość poprzez zawieranie długoterminowych partnerstw akademickich z prestiżowymi uniwersytetami, takimi jak Stanford i Cambridge. Dzięki temu możemy wspierać przedsiębiorców — zarówno mężczyzn, jak i kobiety — w doskonaleniu zdolności przywódczych, aby umożliwić im osiągnięcie długotrwałych i satysfakcjonujących wyników biznesowych.

Ze względu na globalne zagrożenie zdrowotne wywołane wirusem COVID-19 zdecydowaliśmy się objąć takim programem wsparcia jeszcze większą liczbę przedsiębiorców uznawanych za najbardziej wymagających. Naszym celem, jako odpowiedzialnego banku prywatnego służącego gospodarce, zawsze było i nadal jest doskonalenie własnego rozumienia sposobu, w jaki należy wspierać przedsiębiorców zarówno na płaszczyźnie osobistej, jak i zawodowej.

Właśnie to jest celem tego raportu.

#PositiveBanking



Vincent Lecomte

CEO BNP Paribas Wealth Management

AUTORZY

CLAIRE ROBOREL DE CLIMENS

Dyrektor Generalny
ds. inwestycji prywatnych
i alternatywnych BNP Paribas
Wealth Management



LUC LECLERE

Dyrektor ds. rynku
międzynarodowego
w Europie BNP Paribas
Wealth Management



OLIVIER VAN BELLEGHEM

Dyrektor ds. zarządzania
zasobami finansowymi
BNP Paribas Fortis



PRASHANT BHAYANI

Dyrektor ds. inwestycji
(rynek azjatycki)
BNP Paribas Wealth
Management



TASHA VASHISHT

Dyrektor ds. świadomego
przywództwa, Badanie
Preferencji Klienta Aon



OD REDAKCJI

W ciągu sześciu lat przebadaliśmy na całym świecie blisko 15 000 przedsiębiorców posiadających majątek o wysokiej i bardzo wysokiej wartości netto.

Od 2015 r. naszą misją jest dążenie do zrozumienia wpływu globalnej przedsiębiorczości poprzez badanie działań wybranych przedsiębiorców z całego świata, którzy odnieśli największe sukcesy jako właściciele firm. W związku z zaistniałą sytuacją epidemiologiczną ich poglądy oraz towarzyszące im działania, ponownie zyskują na aktualności. Zebraliśmy informacje zwrotne od 1132 przedsiębiorców z 19 krajów, w tym z USA, Europy, krajów GCC i Azji. Ich średni majątek możliwy do zainwestowania wynosił 16,1 mln USD.

W miarę upływu czasu centrum zainteresowania naszych badań ulegało zmianie. Początkowo staraliśmy się zrozumieć współczesnego przedsiębiorcę — jego motywacje, wartości, ambicje i cechy, które wyróżniają go spośród innych. Ostatnio skupiliśmy się na tym, aby zbadać wpływ, jaki przedsiębiorcy wywierają na swoje otoczenie poprzez własną działalność, strategię inwestycyjne i styl życia. W tym celu uruchomiliśmy wieloletni program badawczy, w ramach którego staramy się lepiej zrozumieć potrzeby przedsiębiorców, aby móc skutecznie ich wspierać.

Początek nowej dekady to świetny czas na zmiany, dlatego tegoroczną edycję Globalnego Raportu o Przedsiębiorcach adaptujemy do formatu miniserii.

W tej części (część II) raportu przyjrzymy się rosnącemu apetytowi przedsiębiorców na fundusze rynku prywatnego i szczegółowo omówimy kwestie związane z Private Equity i Private Real Estate. Na szczęście, mimo niestabilnego otoczenia rynkowego, przedsiębiorcy zachowali optymizm co do własnych możliwości inwestycyjnych. Utrzymując się na niskim poziomie stopy procentowej zachęcają elitarnych przedsiębiorców do alokacji własnych aktywów w rzeczowe aktywa trwałe, takie jak nieruchomości. Istnieje przekonanie, że nieruchomości stanowią „bezpieczną” klasę aktywów, która jest obciążona niskim ryzykiem – kwestia ta została przez nas szczegółowo omówiona przy udziale ekspertów z BNP Paribas Wealth Management.

Z naszej analizy wynika także, że przedsiębiorcy uważają, iż posiadają wystarczającą wiedzę na temat Private Equity. Młodszy przedsiębiorcy są bardziej aktywni na tym polu niż starsi właściciele firm. Ponadto obserwuje się duże zainteresowanie tą klasą aktywów w ujęciu globalnym: przedsiębiorcy przewidują, iż dzięki tego typu inwestycjom będą mogli podwoić swoje kwoty alokacji w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

Mamy nadzieję, że miniseria Globalnego Raportu o Przedsiębiorcach 2020 spotka się z Państwa zainteresowaniem. Chcielibyśmy również podziękować tegorocznym uczestnikom badania za ich cenny wkład.



Tasha Vashisht
Dyrektor ds. świadomego
przywództwa, Badanie
Preferencji Klienta Aon

METODOLOGIA BADANIA I DOBORU PRÓBY

Liczebność próby

1132

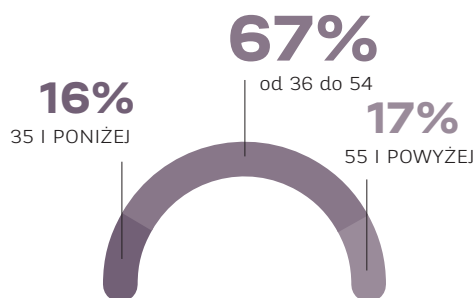
Program badawczy realizowany był przez Aon Client Insight w okresie od września do października 2019 r. Uczestnikami byli inwestorzy o wysokiej i bardzo wysokiej wartości majątku netto, którzy są (lub kiedyś byli) właścicielami firm.

Jako metodę badania zastosowano mieszany program wywiadów internetowych i telefonicznych przeprowadzonych z 1132 respondentami z 19 krajów.

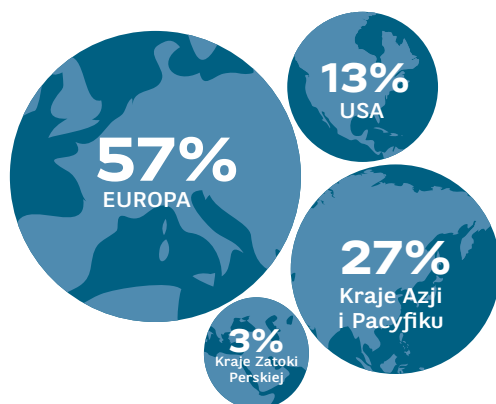
Wartości średnie



Wiek

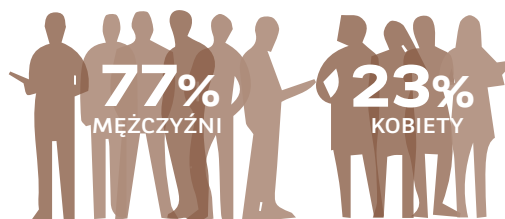


Region



Kraje objęte próbą: Belgia, Chiny, Francja, Niemcy, kraje regionu Zatoki Perskiej (GCC), Hongkong, Indie, Indonezja, Włochy, Luksemburg, Holandia, Polska, Singapur, Hiszpania, Szwajcaria, Tajwan, Turcja, Wielka Brytania i Stany Zjednoczone.

Płeć



W treści raportu stosujemy następujące definicje:

- **„Przedsiębiorca pokolenia milenialsów”** („millennipreneur”): przedsiębiorca w wieku 35 lat lub młodszy.
- **„Przedsiębiorca pokolenia wyżu demograficznego”** („boomerpreneur”): przedsiębiorca w wieku 55 lat lub starszy.
- **„Przedsiębiorca seryjny”**: przedsiębiorca, który założył co najmniej cztery firmy.
- **„Ultraprzedsiębiorca”**: przedsiębiorca posiadający aktywa możliwe do zainwestowania wyceniane na 25 mln USD lub więcej.

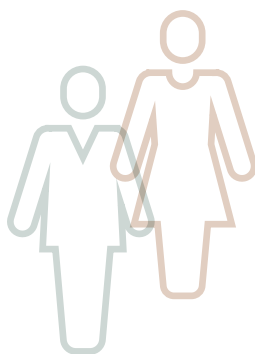
69%

osób inwestujących w Private Equity (PE) uważa, że posiada wystarczającą wiedzę na temat tej klasy aktywów

Inwestorzy w USA (84%) i Europie (72%) wykazują większe zaufanie do swojej wiedzy i umiejętności w tym zakresie niż inwestorzy z Azji (53%), a także zgłaszają mniej trudności przy zwiększaniu przyszłych alokacji klas aktywów. Przedsiębiorcy pokolenia milenialsów (71%) i przedstawiciele pokolenia X (83%) częściej korzystają z Private Equity niż przedsiębiorcy pokolenia wyżu demograficznego (45%), którzy dwa razy częściej przyznają, iż nie posiadają wystarczającej wiedzy na temat Private Equity.

Ultraprzedsiębiorcy i przedsiębiorcy w Azji widzą największy potencjał w inwestycjach typu Private Equity

Ultraprzedsiębiorcy spodziewają się podwojenia alokacji portfela w Private Equity w perspektywie 12 miesięcy – z 10% do 20% aktywów możliwych do zainwestowania. Dywersyfikacja i ponadprzeciętne zyski są istotnym elementem strategii inwestycyjnej w Private Equity dla wszystkich przedsiębiorców. Ze względu na dywersyfikację geograficzną i zbliżony poziom akceptacji ryzyka ten obszar inwestycyjny jest szczególnie atrakcyjny dla ultraprzsiębiorców.



Dwie piąte (37%) przedsiębiorców na całym świecie oraz 38% kobiet-przedsiębiorców jest zdania, że brak informacji utrudnia podejmowanie decyzji dotyczących lokowania środków w Private Equity (lub zwiększania zaangażowania w ten rodzaj inwestycji)

Czynnikiem zniechęcającym kobiety-przedsiębiorców jest również niepewność makroekonomiczna (35%) i niepełny charakter klasy aktywów (29%). Z kolei mężczyźni bardziej zniechęca brak możliwości pozyskania atrakcyjnych opcji inwestycyjnych (36%) i złożona natura samego sektora.

Ultraprzedsiębiorcy z Chin, Hongkongu i Singapuru, a także właściciele firm z USA, Hiszpanii i Turcji, zgłaszają najmniej trudności w tym obszarze.



Inwestorzy na całym świecie najchętniej korzystają ze strategii w zakresie funduszy wzrostu (54%) i funduszy dłużnych (49%)

Fundusze wzrostu cieszą się popularnością wśród przedsiębiorców europejskich, a zwłaszcza tych, którzy prowadzą działalność w Belgii (62%), Holandii (69%), Szwajcarii (77%), Francji (61%) i Wielkiej Brytanii (61%). Tymczasem fundusze tematyczne, które nie cieszą się ogólnie zbyt dużą popularnością, są chętnie wybierane przez ultraprzedsiębiorców (48%), przedsiębiorców pokolenia wyżu demograficznego (42%) i inwestorów w Azji (43%).

Obserwujemy rosnące zainteresowanie Private Real Estate; w ciągu najbliższych 12 miesięcy przewiduje się wzrost alokacji z 10% do 18%

Starsi i zamożniejsi przedsiębiorcy preferują inwestycje typu Private Real Estate (PRE), które zapewniają konkretne korzyści oraz są skutecznym sposobem na minimalizowanie ryzyka. Inwestorzy z krajów GCC zamierzają znacznie zwiększyć alokację aktywów w PRE: z 9% do 24%, gdyż inwestycje te postrzegane są jako nieskomplikowane, długoterminowe i prowadzone w oparciu o przejrzyste procedury. Można je również przekazać kolejnemu pokoleniu.

73%

przedsiębiorców aktywnie inwestuje w Private Real Estate

Prawie jedna trzecia (31%) spośród nich posiada prywatne nieruchomości za granicą. W tej grupie Chiny są najchętniej wybieranym krajem do lokowania zagranicznych inwestycji PRE; na kolejnych miejscach plasują się USA i Francja.

Dwie trzecie przedsiębiorców korzysta z inwestycji bezpośrednich, aby uzyskać dostęp do rynku Private Real Estate

Inwestycje bezpośrednie szczególnie upodobali sobie przedsiębiorcy pokolenia wyżu demograficznego oraz ultraprzedsiębiorcy, którzy inwestują w ten sposób ok. połowę środków przeznaczonych na inwestycje Private Real Estate. Jako że inwestorzy szukają wyższych zysków, na popularności zyskują również strategie podwyższonego ryzyka, a w szczególności oportunistyczne fundusze Private Real Estate. W szczególności to zwiększone zainteresowanie można zaobserwować wśród ultraprzedsiębiorców (66%) i inwestorów w Azji (60%) – zwłaszcza z Chin (73%), Hongkongu (69%), Singapuru (63%) i Tajwanu (64%).



A man in a dark suit is seen from behind, standing in a high-rise office and looking out a large window. The view outside shows a city skyline at sunset, with buildings and a hazy sky. The lighting is warm and golden, creating a silhouette effect on the man. A colorful lens flare is visible in the lower-left corner of the image.

WPROWADZENIE

W ciągu ostatnich kilku lat byliśmy świadkami dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości rynkowej. Jeszcze niedawno aktywa notowane na giełdzie przynosiły jednocyfrowe wzrosty, a niektórzy eksperci przepowiadali nadejście recesji. Żaden z nich nie przewidział jednak wpływu epidemii COVID-19 na rynki globalne. Przedsiębiorcy słusznie obawiają się niekorzystnego wpływu epidemii na mechanizm tworzenia dobrobytu w perspektywie długoterminowej.

Jednym z wyjątków są nie płynne inwestycje Private Equity i Private Real Estate (PERE), które w podziale na klasy aktywów, stanowią średnio 20% portfela przedsiębiorcy w porównaniu do 16% na przełomie lat 2017/2018.



„Na przestrzeni ostatnich trzech lat obserwujemy stały wzrost zainteresowania tymi dwiema klasami aktywów” – mówi **Olivier Van Belleghem**, Dyrektor Wealth Management BNP Paribas Fortis.

„Coraz więcej ludzi dostrzega ten trend. Za każdym razem, gdy wprowadzamy nowy fundusz lub ofertę, zyskujemy nowych klientów, nowe biura rodzinne (tzw. family offices) i udaje nam się przekonać kolejnych klientów prywatnych do inwestowania w PERE”.

Prashant Bhayani, dyrektor ds. inwestycji (Chief Investment Officer) w BNP Paribas Wealth Management w Azji zgadza się z powyższym stwierdzeniem:



„Nasze badania pokazują, że w normalnych warunkach rynkowych PE pokonuje rynek akcji średnio o 6% w ujęciu rocznym. W czasach spowolnienia gospodarczego (Wielka Recesja czy pęknięcie bańki internetowej) stosowanie strategii PE staje się

jeszcze bardziej opłacalne w porównaniu z inwestowaniem na rynku publicznym, co w znacznym stopniu uspokaja nastroje klientów.

W początkowej fazie pandemii klienci mieli wiele pytań i zgłaszali sporo wątpliwości odnośnie swoich portfeli, domagali się wyjaśnień i martwili się o przyszłość swoich firm. Jednak w przypadku inwestycji PERE cena nie zmienia się z dnia na dzień, więc niepokój wśród klientów nie był tak duży jak oczekiwano.

Alternatywne inwestycje na rynku prywatnym nadal przynoszą wymierne korzyści, szczególnie w czasach spowolnienia gospodarczego, kiedy to generują większe zyski niż rynki publiczne. Jest to jednak niedostępne i trudne terytorium dla prywatnych inwestorów, zdominowane przez duże podmioty instytucjonalne, odznaczające się cechami takimi jak niska płynność i lewarowane aktywa.

Nasze badania przeprowadzone wśród 1132 przedsiębiorców dysponujących znacznym majątkiem wykazały, że większość inwestorów z optymizmem patrzy w przyszłość. Przykładowo 69% z nich uważa, iż posiada wystarczającą wiedzę na temat Private Equity, a 38% – że środowisko ujemnych stóp procentowych skłania ich do aktywnego inwestowania w nieruchomości [Rys. 1]. Ponadto inwestorów PE z Europy i USA cechuje większa znajomość tej klasy aktywów w porównaniu z inwestorami z Azji. To może wyjaśniać, dlaczego przedsiębiorcy ci zgłaszają mniej barier w procesie dalszego zwiększania alokacji aktywów.

Wdążeniu do dywersyfikacji portfela i osiągnięcia ponadprzeciętnych wyników, inwestorzy skupiają się ponownie na rozwiązaniach alternatywnych. Według danych z bieżącego roku 32% inwestorów Private Equity i 42% inwestorów Private Real Estate zamierza zwiększyć swoją alokację w PERE w najbliższej przyszłości – ów odsetek jest zbliżony do tego na przełomie lat 2017/2018 (ok. 40%). W obliczu niepewności spowodowanej epidemią sektor wealth management powinien ściśle współpracować z przedsiębiorcami w celu ograniczenia ryzyka i wzmocnienia zaufania inwestorów, aby mogli oni nadal podejmować świadome decyzje w roku 2020 i kolejnych latach.

**CLAIRE ROBOREL
DE CLIMENS**

Dyrektor Generalny ds.
inwestycji prywatnych
i alternatywnych BNP Paribas
Wealth Management



Claire Roborel de Climens wyjaśnia, w jaki sposób otoczenie gospodarcze wpływa na atrakcyjność klasy aktywów:

„Niskie stopy procentowe oraz niestabilne rynki spowodowały, że w ciągu ostatnich 12–24 miesięcy obserwowaliśmy rosnące zainteresowanie Private Equity ze strony klientów. Przykładowo podmioty świadczące usługi typu family office zwiększyły alokacje w tę klasę aktywów z ok. 20,7% w 2013 r. do 25,6% w 2019 r. – tendencja ta prawdopodobnie się utrzyma, ponieważ klienci szukają inwestycji, które nie są skorelowane z tradycyjnymi klasami aktywów”.

„Widzimy również, że zwrot z inwestycji w Private Equity w ciągu ostatnich 14 lat wyniósł średnio 13,6% rocznie w porównaniu z 6% dla indeksu S&P500. Dlaczego zatem inwestować w spółki giełdowe, skoro inwestycje w przedsiębiorstwa prywatne mogą przynieść dwukrotnie wyższe zyski?”

LUC LECLERE

Dyrektor ds. rynku
międzynarodowego
w Europie BNP Paribas
Wealth Management



Zdaniem Luca Leclere'a alternatywne klasy aktywów, w tym zwłaszcza Private Equity, przyciągają pewien określony typ inwestora:

„Inwestorzy zainteresowani funduszem Private Equity to zazwyczaj ludzie bardzo energiczni. Wielu z nich dorobiło się majątku jako przedsiębiorcy, co oznacza pozyskiwanie kapitału za pośrednictwem rynków Private Equity. Jest to zatem klasa aktywów, z którą mieli do czynienia już wiele razy”.

„Dostrzegamy tutaj duży potencjał” – dodaje. „Rozwiązania alternatywne w zakresie klasy aktywów mogą mieć stabilizujący wpływ na portfele z powodu braku korelacji z tradycyjnymi aktywami. W związku z tym zakładanie alokacji portfela na poziomie od 20% do 25% nie jest wcale nierealistyczne”.



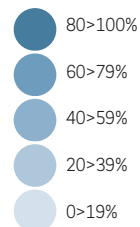
Jak ocenia Pan/Pani swoją wiedzę na temat inwestycji Private Equity?

	Zupełnie niewystarczająca	Niewystarczająca	Nie mam zdania	Wystarczająca	Pełna
Ogółem	1,2%	8,1%	22,1%	35,7%	32,9%
Wiek					
18-35	1,6%	9,3%	29,7%	37,4%	22,0%
36-54	0,7%	6,2%	17,4%	36,0%	39,7%
55+	3,2%	15,0%	33,7%	32,6%	15,5%
AUM					
1 mln USD - < 5 mln USD	2,5%	8,6%	21,3%	40,1%	27,4%
5 mln USD - < 10 mln USD	0,0%	4,3%	25,1%	32,6%	38,0%
10 mln USD - < 25 mln USD	0,7%	4,8%	16,1%	33,8%	44,6%
25 mln USD i więcej	1,5%	18,4%	33,7%	35,7%	10,7%
Region					
Europa	1,2%	7,1%	19,5%	34,5%	37,6%
USA	0,7%	3,3%	12,0%	39,3%	44,7%
Kraje Bliskiego Wschodu	0,0%	0,0%	30,3%	66,7%	3,0%
Region Azji i Pacyfiku	1,7%	13,5%	31,7%	33,0%	20,1%
Profil przedsiębiorcy					
Przedsiębiorcy inni niż seryjni	1,2%	8,5%	23,0%	37,0%	30,3%
Przedsiębiorcy seryjni	0,8%	5,5%	13,4%	22,8%	57,5%
Profil inwestora					
Inwestor inny niż PE	3,5%	12,8%	39,5%	31,4%	12,8%
Inwestor PE	1,1%	7,7%	20,7%	36,0%	34,5%

[RYS. 1]

Przedsiębiorcy uważają, że posiadają wystarczającą wiedzę na temat PE

N = 1132 Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach 2020

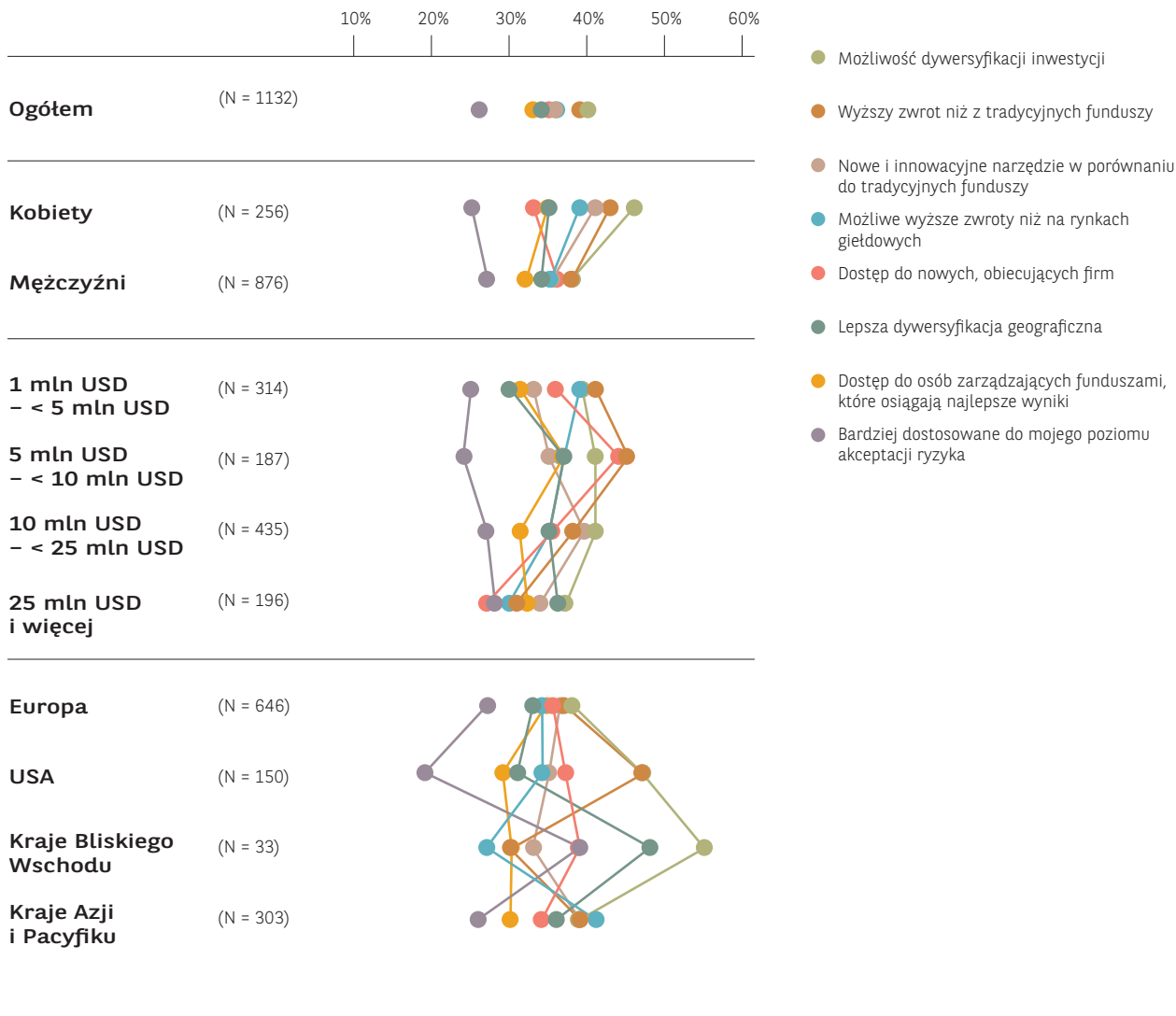




ROZDZIAŁ 1

PRIVATE EQUITY

? Dlaczego uważa Pan/Pani, że PE jest atrakcyjnym narzędziem inwestycyjnym?



[RYS. 2]

Przedsiębiorcy poszukują możliwości dywersyfikacji i osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków

N = 1132 Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach 2020

Główną motywacją osób inwestujących w Private Equity jest chęć uzyskania wyższych zwrotów oraz potrzeba dywersyfikacji własnego portfela [Rys. 2]. Na rynkach w późnej fazie cyklu, na których wzrost pozostaje dodatni, ale zwalnia tempo, inwestycje typu Private Equity – ze swej natury – zyskują na atrakcyjności w oczach inwestorów, którzy w celu ustabilizowania swojego portfela, pragną zmniejszyć korelację z rynkiem kapitałowym i rynkiem papierów wartościowych o stałym dochodzie.



Przedsiębiorcy doskonale zdają sobie sprawę ze związanego z tym ryzyka” – podkreśla **Leclere**. „Mają zdecydowane poglądy na sytuację rynkową, które zapewne będą się zmieniać wraz z upływem czasu. Średnio- i długoterminowe ramy czasowe nie stanowią dla nich większego problemu, gdyż są nastawieni na podążanie za wyjątkowymi okazjami lub ciekawymi pomysłami inwestycyjnymi. Postępują zgodnie z zasadą, dzięki której odnieśli sukces: przy odrobinie cierpliwości dobre pomysły zawsze przynoszą zysk”.

„Swoją przygodę z rynkiem rozpoczynają coraz młodszy przedsiębiorcy, którzy wcześniej zamykają działalność i wyprowadzają z niej kapitał. Oznacza to, że rynek jest zasilany w płynność przez przedsiębiorców, którzy rozpoczęli działalność w wieku 20 lat, sprzedali biznes jako trzydziestolatkowie i dysponują większą wiedzą na temat tej klasy aktywów niż poprzednie pokolenia. To z kolei przekłada się na ich większą pewność siebie i chęć do inwestowania”.

Pan Van Belleghem zaobserwował podobny trend w regionie Beneluxu:



Jeszcze kilka lat temu inwestycje typu Private Equity stanowiły przedmiot zainteresowania bardzo niewielkiej liczby inwestorów, którzy wywodzili się głównie z bogatych rodzin z tradycjami, dużych biur rodzinnych (tzw. family offices) czy grup byłych przedsiębiorców. Od tego czasu przybyło wielu nowych inwestorów, którzy zdają sobie sprawę, że wraz z upływem czasu zmniejsza się liczba nowych, obiecujących firm. Jedynym sposobem na zwiększenie ekspozycji na takie nienotowane na giełdzie spółki jest Private Equity”.

Zgodnie z wynikami z lat poprzednich nasze badania wykazały, że 75% elitarnych przedsiębiorców posiada inwestycje w Private Equity, które średnio stanowią 14% ich portfela finansowego. Wydaje się, że pandemia nie spowodowała spadku zainteresowania tą ryzykowną klasą aktywów, ponieważ działalność związana z pozyskiwaniem funduszy nadal jest prowadzona na całym świecie.



Zajmowaliśmy się pozyskiwaniem funduszy podczas kryzysu wywołanego przez COVID-19” – mówi **Bhayani**. „Udało nam się osiągnąć założone cele, zarówno na rynku azjatyckim, jak i na poziomie samej firmy. Nieruchomości są teraz wyceniane niezwykle atrakcyjnie, więc osoby zarządzające majątkami będą wykazywać się jeszcze bardziej oportunistycznym podejściem. Zaobserwowaliśmy zainteresowanie usługami osób zarządzających o wyższych kwalifikacjach oraz inwestycjami w fundusze wykupów, więc można powiedzieć, że zainteresowanie inwestorów nie zmalało w sposób znaczący”.

Chodzi przede wszystkim o utrzymanie płynności. Inwestorzy mogą czuć się bezpiecznie, utrzymując takie zaangażowanie kapitałowe przez 5, 6 lub 7 lat.

Jeśli chodzi o sposób korzystania z Private Equity, widać wyraźne różnice między płciami. Oprócz dążenia do dywersyfikacji i wyższych zysków, które mają znaczenie dla wszystkich, inwestorzy płci męskiej wykorzystują również PE do wyszukiwania nowych, obiecujących firm (36%), podczas gdy inwestorzy płci żeńskiej postrzegają PE w kategoriach nowego i innowacyjnego podejścia do inwestowania, szczególnie w porównaniu z tradycyjnymi funduszami (41%).

WYTYCZANIE KIERUNKU ROZWOJU

Biorąc pod uwagę złożony i ekskluzywny charakter inwestycji PE, nie powinno dziwić, że doradca klienta jest głównym źródłem wiedzy i osobą kontrolującą przepływ informacji dla około jednej trzeciej (34%) przedsiębiorców, a w szczególności dla tych prowadzących działalność w USA (41%), Holandii (41%), Wielkiej Brytanii (40%) i Indonezji (39%).

Osoby bardziej doświadczone, np. w zakresie fuzji i przejęć lub zawierania transakcji, wolą polegać na własnych kontaktach. Przykładowo przedsiębiorcy z Singapuru (48%), Chin (42%), Tajwanu (38%), Holandii (38%) i krajów GCC (38%) przyznają, że prowadzą działalność głównie w oparciu o własne sieci biznesowe o szerszym zasięgu, aby tworzyć nowe możliwości inwestowania PE.

Według Roborel de Climens jednym z powodów, dla których osoby zarządzające majątkiem odgrywają tak istotną rolę, jest ich duże doświadczenie i know-how w identyfikowaniu korzystnych możliwości inwestowania na rzecz klientów.

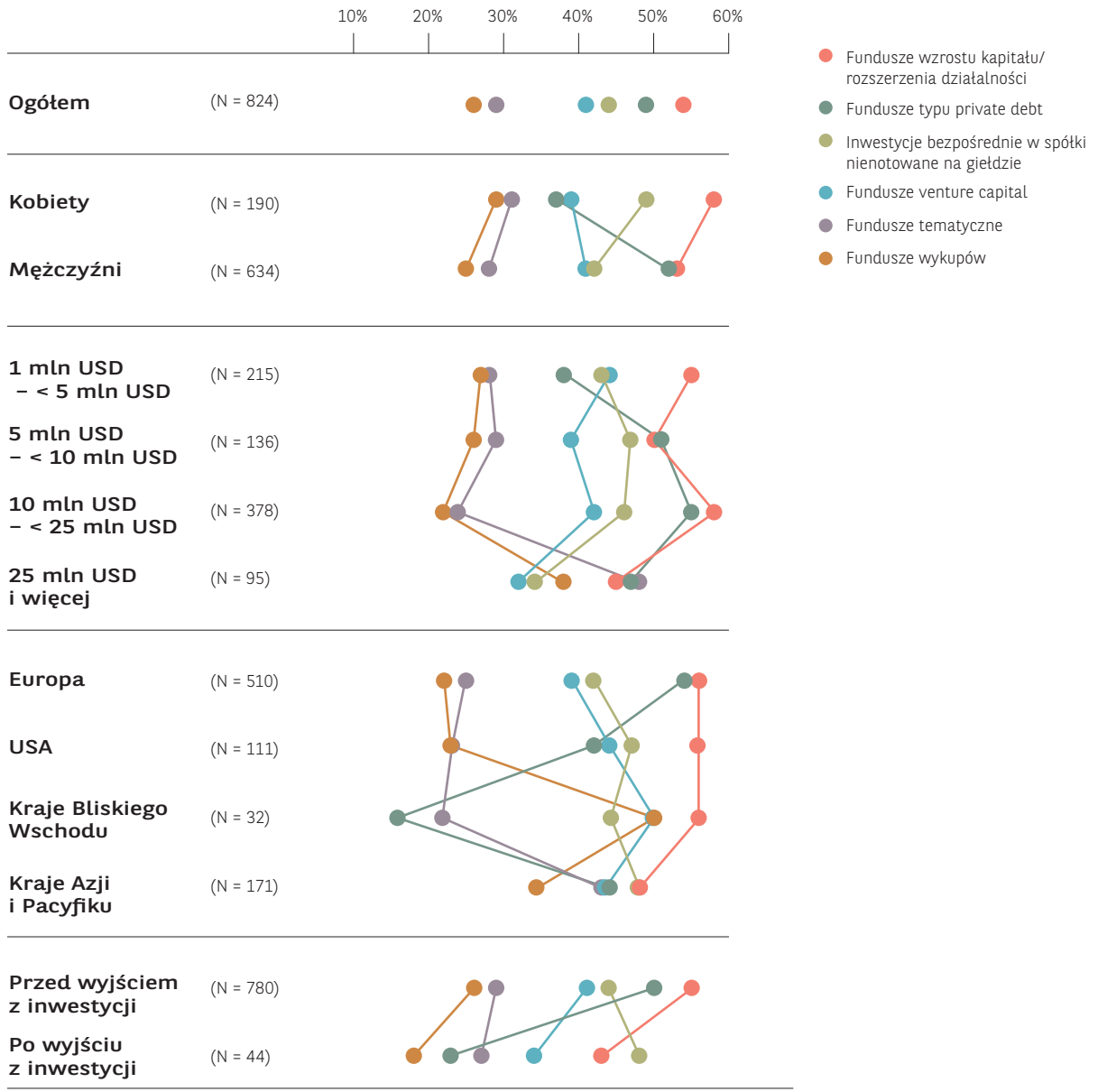


Na przykład BNP Paribas jest bardzo selektywny i koncentruje się wyłącznie na inwestycjach o wysokim stopniu pewności. Nasi klienci wiedzą, że mogą w pełni polegać na naszych procedurach due diligence, dlatego też postępują zgodnie z naszymi rekomendacjami”.

„Inwestycje typu Private Equity mogą przynosić niskie stopy zwrotu; istnieje ogromny rozrzut pomiędzy górnym i dolnym kwartylem – średnio ok. 1500 punktów bazowych od 2000 r. Nie powinno zatem dziwić, że odnotowano nadsubskrypcję funduszy z górnego kwartyła. Naszemu bankowi (BNP Paribas) udało się zapewnić alokację w te fundusze i udostępnić je klientom”.



? Dlaczego uważa Pan/Pani, że PE jest atrakcyjnym narzędziem inwestycyjnym?



[RYS. 3]

Największą popularnością wśród przedsiębiorców na całym świecie cieszą się fundusze wzrostu kapitału i fundusze typu private debt

N = 824 Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach 2020

Inwestycje Private Equity — obejmujące szeroką gamę funduszy, począwszy od funduszy typu venture capital i funduszy typu private debt, a skończywszy na funduszach wzrostu kapitału i funduszach tematycznych — oferują właścicielom firm bardzo szeroki wybór strategii inwestycyjnych. Właściciele firm biorą przy tym pod uwagę takie czynniki jak cele osobiste, cele inwestycyjne i ramy czasowe ich realizacji.

Fundusze wzrostu kapitału inwestują na przykład w stosunkowo dojrzałe firmy, które szukają kapitału na rozszerzenie lub restrukturyzację własnej działalności bez zmiany kontroli właścicielskiej. Nasze badania wykazały, że omawiane fundusze należą do czołówki najchętniej wybieranych przez inwestorów, stanowiąc preferowaną opcję dla ponad połowy (54%) przedsiębiorców w ujęciu globalnym, a zwłaszcza dla tych, którzy prowadzą działalność w Szwajcarii (77%), Holandii (69%), Belgii (62%), Francji (61%) i Wielkiej Brytanii (61%) [Rys. 3].

Van Belleghem twierdzi, że granice znaczeniowe pomiędzy takimi terminami jak „wzrost” i „wykup” („buyout”) powoli się zacierają i wyrażenia te zaczynają być używane zamiennie:



W grupie funduszy typu buyout znaleźć można wiele firm korzystających z funduszy wzrostu. Wyjściem z pakietu „wzrostu” może być „wykup” (buyout). Private Equity należy do klasy aktywów o wyższym ryzyku, dlatego należy zadbać o odpowiednie rozłożenie ryzyka. Z tego względu zalecamy wypróbowanie wielu różnych strategii

(wykup, wzrost, fundusze tematyczne)”.

Z kolei fundusze typu private debt, z których korzysta 49% przedsiębiorców na całym świecie, inwestują w szybko rozwijające się przedsiębiorstwa średniej wielkości, oferując inwestorom elementy zbliżone do rynku kapitałowego oraz atrakcyjne stopy oprocentowania. Tego typu fundusze są częściej wykorzystywane przez europejskich przedsiębiorców (54%) niż przedsiębiorców z krajów GCC (16%), gdzie królują fundusze typu buyout (50%) i fundusze typu venture capital (50%).

Z kolei fundusze tematyczne – które pozwalają inwestorom czerpać korzyści z nowych trendów makroekonomicznych – są narzędziem inwestycyjnym najczęściej wybieranym przez ultraprzedsiębiorców (48%) i inwestorów w Azji (43%), choć nie cieszą się ogólnie zbyt dużą popularnością.



Fundusze tematyczne są atrakcyjne dla klientów azjatyckich, ponieważ oferują wysokie stopy zwrotu – porównywalne z tymi, jakie mogliby uzyskać, inwestując we własne firmy” – mówi **Bhayani**. „W obszarze zainteresowań tych klientów są także fundusze z sektorów opieki zdrowotnej i technologii oraz fundusze typu buyout. Jeżeli

przedsiębiorcy nie mają bezpośredniego dostępu do tych możliwości (przykładowo dotyczy to firm średniej wielkości w Stanach Zjednoczonych i Europie), menadżerowie mogą interweniować i dostarczyć znaczną wartość dodaną”.

Wybór strategii zależy ostatecznie od indywidualnych celów inwestora. Z doświadczenia **Leclere'a** wynika, że:



Przedsiębiorcy dysponujący znacznym majątkiem mają bardzo konkretne pomysły i zwracają się do Banku o poradę, wierząc, iż Bank zachowa należyłą staranność. Zazwyczaj polega to na poszukiwaniu kompromisu pomiędzy oczekiwaniami klienta a możliwościami rynkowymi, a następnie na skonfrontowaniu tych wymagań z jego

aktualną globalną alokacją, aby zapewnić wystarczającą dywersyfikację”.

OCENA RYZYKA I POKONYWANIE BARIER

Podstawą tworzenia bogactwa są inwestorzy podejmujący świadome decyzje w oparciu o wyniki analizy ryzyka. Szczególnie sprawdza się to w przypadku Private Equity, który jest rynkiem o małej płynności i niskich obrotach z wysokim progiem wejścia, co sprawia, że aż jedna trzecia inwestorów uznaje tą klasę aktywów za ryzykowny element swojego portfela.

Przedsiębiorcy w Hiszpanii (66%) i Belgii (52%) są najbardziej świadomi powyższych zagrożeń, podczas gdy przedsiębiorcy w Wielkiej Brytanii (23%), Turcji (11%) i GCC (6%) przejmują się nimi w najmniejszym stopniu.

Z Private Equity wiążą się różnego rodzaju zagrożenia, które mogą niekorzystnie wpływać na poziom zaufania inwestorów. Wyzwania związane z pozyskaniem atrakcyjnych możliwości inwestycyjnych (36%) oraz brak przejrzystości (37%) w dużej mierze zniechęcają inwestorów do podejmowania prób inwestowania w Private Equity lub dalszego zwiększania alokacji **[Rys. 4]**.

Wielu z nich nie dostrzega jednak problemów związanych z tym obszarem inwestowania. Przedsiębiorcy z Chin, Hongkongu i Singapuru, a także z USA, Hiszpanii i Turcji zgłaszają najmniej zastrzeżeń w tym zakresie.

Inwestorzy z Azji używają zdecydowanie większej liczby wskaźników pomiaru ryzyka niż reszta świata. Przykładowo ok. połowa przedsiębiorców w Azji przy ocenie ryzyka bierze pod uwagę aspekty środowiskowe, społeczne i związane z zarządzaniem (51%), korzystając przy tym również z własnej analizy możliwości inwestycyjnych (50%) i wpływu położenia geograficznego (49%).

Z kolei przedsiębiorcy europejscy i amerykańscy wykazują się mniejszą inicjatywą w tym zakresie. Ekspozycja geograficzna stanowi najmniej z ich problemów. Inwestorzy ci najczęściej zlecają wykonanie oceny ryzyka zespołowi due diligence ze swojego banku.



Roborel de Climens dostrzega ten niepokojący trend wśród swoich klientów i proponuje rozwiązanie: usprawnienie komunikacji i sposobu informowania.



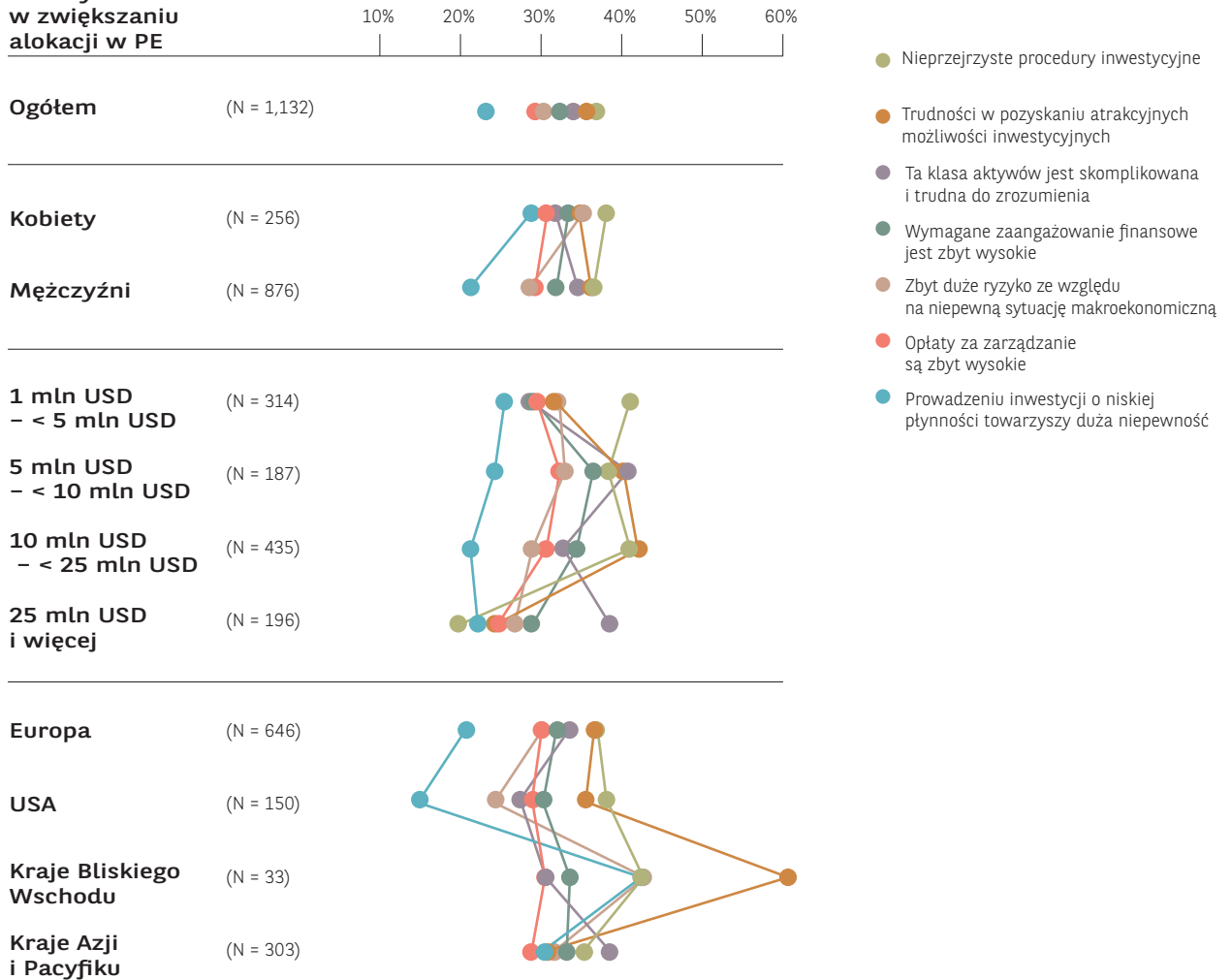
Niektórzy klienci zgłaszają problemy związane z wysoką wyceną firm prywatnych – wynoszącą średnio 11 razy więcej niż wartość EBITDA sprzed stanu epidemii – lecz, jak się okazuje, spółki giełdowe są wyceniane jeszcze wyżej. Przykładowo wartość amerykańskiego indeksu S&P500 jest obecnie 13 razy większa niż wartość EBITDA sprzed kryzysu wywołanego przez COVID-19. Niektórzy z inwestorów nie są niestety świadomi tego faktu. Inwestycje w prywatną spółkę z funduszem Private Equity mogą przynieść klientom wiele korzyści, takich jak lepsze zarządzanie, skuteczniejszy proces decyzyjny i usprawnienie procesów operacyjnych. W związku z tym należy uświadomić je inwestorom poprzez odpowiednią politykę informacyjną. Takie praktyczne podejście stanowi prawdziwą przewagę konkurencyjną firm PE, szczególnie w czasach spowolnienia gospodarczego”.

„Inwestorzy zgłaszają również zastrzeżenia odnośnie płynności, co stanowi jednak problem <<strukturalny>>. Wyjaśniamy im wtedy, że firmy potrzebują czasu, aby stworzyć wartość. Jest to inwestycja, która wymaga finansowania długoterminowego, ponieważ przekształcenie firmy zajmuje średnio od 3 do 6 lat. W większości przypadków pierwsze 5 lat istnienia funduszu nastęrcza inwestorom najwięcej trudności ze względu na konieczność wpłat, które są z kolei nagradzane wysokimi zwrotami. Wystarczy wyjaśnić to klientom, aby odzyskać ich zaufanie”.

Dlatego też cieszy nas fakt, iż – mimo zawirowań na rynku globalnym i na arenie politycznej – przedsiębiorcy i ich wealth managerowie nadal z optymizmem patrzą w przyszłość. Aby zwiększyć zaufanie klientów, wspomóc przedsiębiorców w podejmowaniu świadomych decyzji i zarządzaniu ryzykiem poniesienia straty, przedstawiciele sektora powinni zwiększyć wysiłki, aby obalić mit o złożonej naturze inwestycji Private Equity oraz zadbać o większą przejrzystość działań związanych z tą klasą aktywów.

? Czy istnieją obecnie przeszkody utrudniające zwiększanie alokacji w PE?

Barier w zwiększaniu alokacji w PE



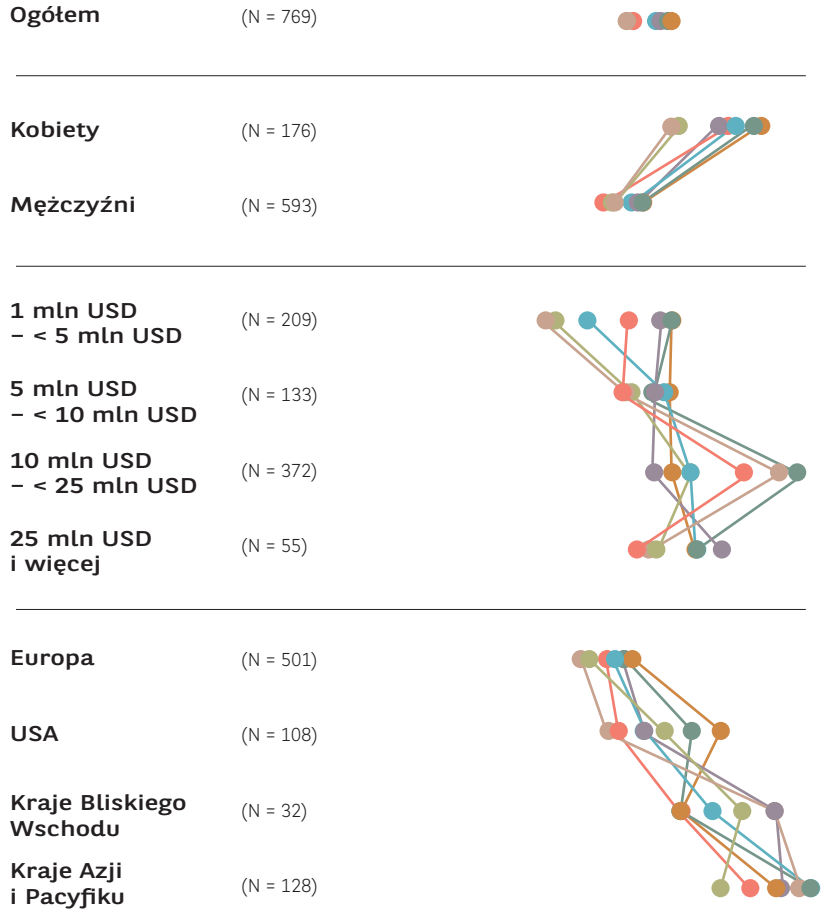
[RYS. 4]

Przedsiębiorcy wskazują brak przejrzystości jako główną barierę dla zwiększenia alokacji

N = 1132 Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach 2020

? Jak ocenia Pan/Pani ryzyko związane z inwestycjami PE?

Ocena ryzyka 10% 20% 30% 40% 50%



- Jakość analizy due diligence przeprowadzonej przez bank
- Badania własne na temat tej możliwości
- Kwestie związane z płynnością
- Kwestie środowiskowe, społeczne i polityczne
- Ekspozycja na poszczególne waluty
- Ekspozycja na określone sektory
- Ekspozycja na określone czynniki geograficzne

[RYS. 4]

Przedsiębiorcy działają w oparciu o przygotowaną przez bank analizę due diligence

N = 769 Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach 2020

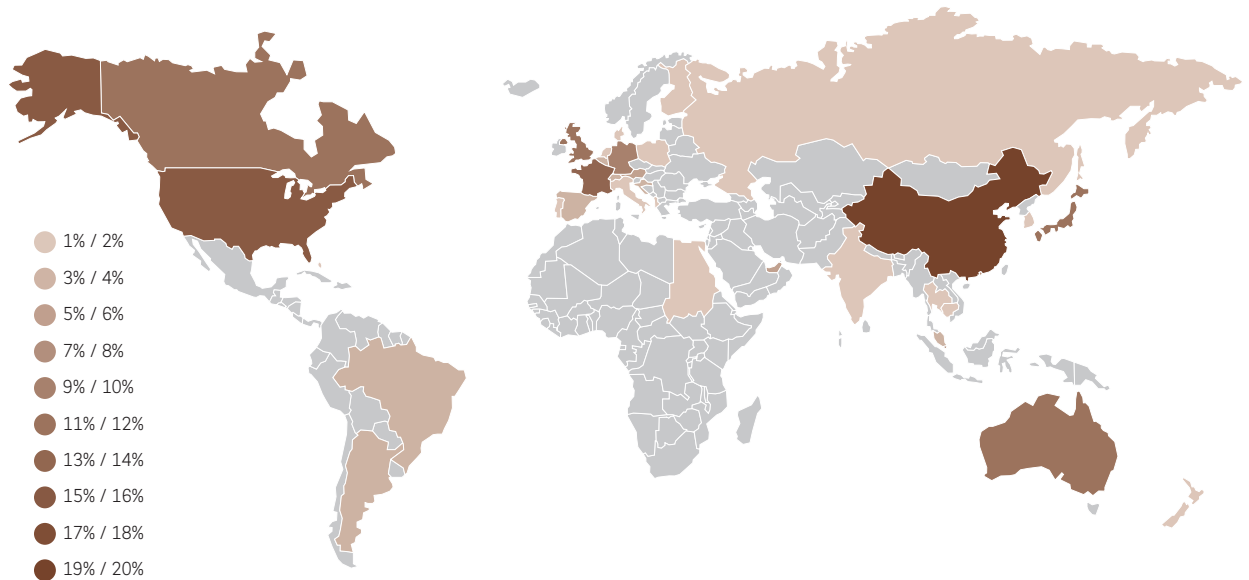


ROZDZIAŁ 1

PRIVATE REAL ESTATE



Obecnie inwestuję w Private Real Estate na tym rynku



[RYS. 5]

Trzy czwarte przedsiębiorców aktywnie inwestuje w Private Real Estate

N = 250 Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach 2020

Sformułowanie „bezpiecznie jak dom” trafnie odzwierciedla dominujące nastroje wśród inwestorów globalnych, którzy postrzegają rynek nieruchomości jako bezpieczną inwestycję. Ponad połowa przedsiębiorców na całym świecie przyznaje, że uważa środki pieniężne i nieruchomości za „nie aż tak ryzykowne” elementy swojego portfela.

Z naszych badań wynika również, że prawie trzy czwarte (73%) z nich aktywnie inwestuje w Private Real Estate (PRE), a blisko jedna trzecia (31%) spośród tych aktywnych inwestorów, posiada również inwestycje zagraniczne, w szczególności na rynku chińskim, amerykańskim i francuskim [Rys. 5].

Nie powinno zatem dziwić, że dobre wyniki na rynku nieruchomości i większa ekspozycja na aktywa generujące dochód znacząco przyczyniły się do wzrostu rynku PRE w ostatnich latach. Pomimo niepewności związanej z potencjalną korektą rynku, uczestnicy rynku pozyskiwania funduszy wykazali się dużą elastycznością i konsekwencją, generując



[RYS. 5]

Ponad jedna piąta przedsiębiorców posiada prywatne nieruchomości za granicą.

(N = 1098)

średnie roczne zyski na poziomie 140 miliardów USD w ciągu ostatnich sześciu lat.

Jednym z powodów, dla których inwestorzy nie rezygnują z inwestycji w Private Real Estate jest fakt, iż ta klasa aktywów posiada kilka atrakcyjnych cech i jest łatwa do zrozumienia. Przykładowo wiele inwestycji w majątek nieruchomy przynosi stopy zwrotu podobne do tych, jakie można uzyskać na rynkach kapitałowych. Dzieje się to zazwyczaj przy niższym poziomie zmienności i, co ważne, niskiej korelacji z rynkiem kapitałowym i rynkiem obligacji, co z kolei sprawia, że są z powodzeniem stosowane przy dywersyfikacji portfela.

Ponadto, biorąc pod uwagę fakt, iż wysokość zysków z nieruchomości (wskaźnik stosowany przez inwestorów do oszacowania ich potencjalnego zwrotu z inwestycji w nieruchomości) zależy od czynników takich, jak rynki kapitałowe, zmienne makroekonomiczne i podstawowe zasady funkcjonowania lokalnego rynku nieruchomości. Aktualne prognozy przewidujące dalsze utrzymywanie się stóp procentowych na niskim poziomie wskazują, iż klasa aktywów PRE może przynieść ogólne korzyści.



Inwestorzy w Azji faworyzują rynek nieruchomości, który od dwudziestu lat jest w fazie nieustającego wzrostu” – twierdzi

Bhayani. „Rynek nieruchomości cieszy się dużą popularnością. Istnieje grupa najbogatszych przedsiębiorców, która zbiła na nim majątek, więc inwestorzy podchodzą bez obaw do tej klasy aktywów”.

Według The Townsend Group (firma Aon), wiodącego doradcy ds. inwestycji alternatywnych, niski koszt długu – wynikający z niskich stóp procentowych – sprzyja tworzeniu wartości dodanej przez inwestorów, zwłaszcza na takich rynkach jak Stany Zjednoczone, które znajdują się w fazie względnego wzrostu. Tymczasem w Europie kontynentalnej – gdzie dźwignia finansowa ma nadal efekt kumulacyjny, polegający na zwiększaniu zwrotu z inwestycji wyrażonego bieżącymi przepływami pieniężnymi – inwestorzy mogą generować dochody na poziomie wysokich wartości jednocyfrowych przy dźwigni 50–60%.

Dlatego też wielu przedsiębiorców uważa nieruchomości prywatne za wyjątkowo atrakcyjny obszar inwestycyjny ze względu na niepewne otoczenie gospodarcze w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa, gdyż umożliwiałoby on skuteczny wpływ na poprawę stanu gospodarki przy jednoczesnym neutralizowaniu spadków za pomocą wysokich dochodów. W przeszłości działalność generująca dochód stanowiła ponad 70% całkowitego zwrotu z nieruchomości. Być może z tego właśnie powodu globalni przedsiębiorcy przewidują, iż w ciągu najbliższych 12 miesięcy nastąpi prawie dwukrotny wzrost alokacji w prywatne nieruchomości: z 10% do 18%.



NAMACALNA KORZYŚĆ

Nieruchomości, oprócz stabilizującego wpływu na portfel, pomagają wealth managerom w zaspokajaniu potrzeb wielu klientów z różnych grup wiekowych poprzez ochronę kapitału i jego wzrost. Nieruchomości to inwestycje długoterminowe, które są ściśle powiązane ze wskaźnikiem inflacji w realnej gospodarce i rekompensują przedsiębiorcom rosnące koszty utrzymania.

Przedsiębiorcy na całym świecie mają wyraźne powody, aby inwestować w prywatne nieruchomości. Przykładowo starsi i zamożniejsi przedsiębiorcy preferują prywatne nieruchomości oferujące wymierne korzyści z inwestycji i skuteczne sposoby zminimalizowania ryzyka [Rys. 6]. W przeciwieństwie do milenijsów (46%) segmenty te zazwyczaj nie inwestują w PRE, gdyż planują przekazanie tych nieruchomości kolejnemu pokoleniu (odpowiednio 17% i 16%).



Osoby zamożne wykazują zainteresowanie rynkiem nieruchomości prywatnych z wielu różnych powodów” – twierdzi **Roborel de Climens**. „Jest to środek trwały, dzięki któremu klienci mogą maksymalizować poziom ryzyka/zwrotu ze swojego portfela oraz osiągać regularne dochody – tych korzyści nie są w stanie zaoferować im inwestycje typu Private Equity. Co więcej, uważa się, że nieruchomości prywatne skutecznie zabezpieczają przed inflacją, nawet jeśli rosnąca inflacja nie jest obecnie głównym problemem. Klienci postrzegają ten rodzaj nieruchomości jako skuteczny arbitraż pomiędzy gotówką, obligacjami lub inwestycjami pieniężnymi w warunkach niskich stóp procentowych”.

Pan Van Belleghem zgadza się z powyższym stwierdzeniem:



Inwestycje te są postrzegane jako mniej ryzykowne i jako alternatywa dla gotówki, szczególnie w obecnym środowisku niskich stóp procentowych. Inwestycje te mogą generować stały dochód, co nie jest możliwe w przypadku portfela inwestycji Private Equity”.

Przewiduje się, że alokacja aktywów w PRE na rynkach Rady Współpracy Krajów Zatoki Perskiej wzrośnie prawie trzykrotnie w ciągu 12 miesięcy, tj. z 9% do 24%. W tym regionie nieruchomości są postrzegane jako nieskomplikowana i długoterminowa inwestycja, która jest prowadzona w oparciu o przejrzyste procedury i którą można przekazać kolejnemu pokoleniu.

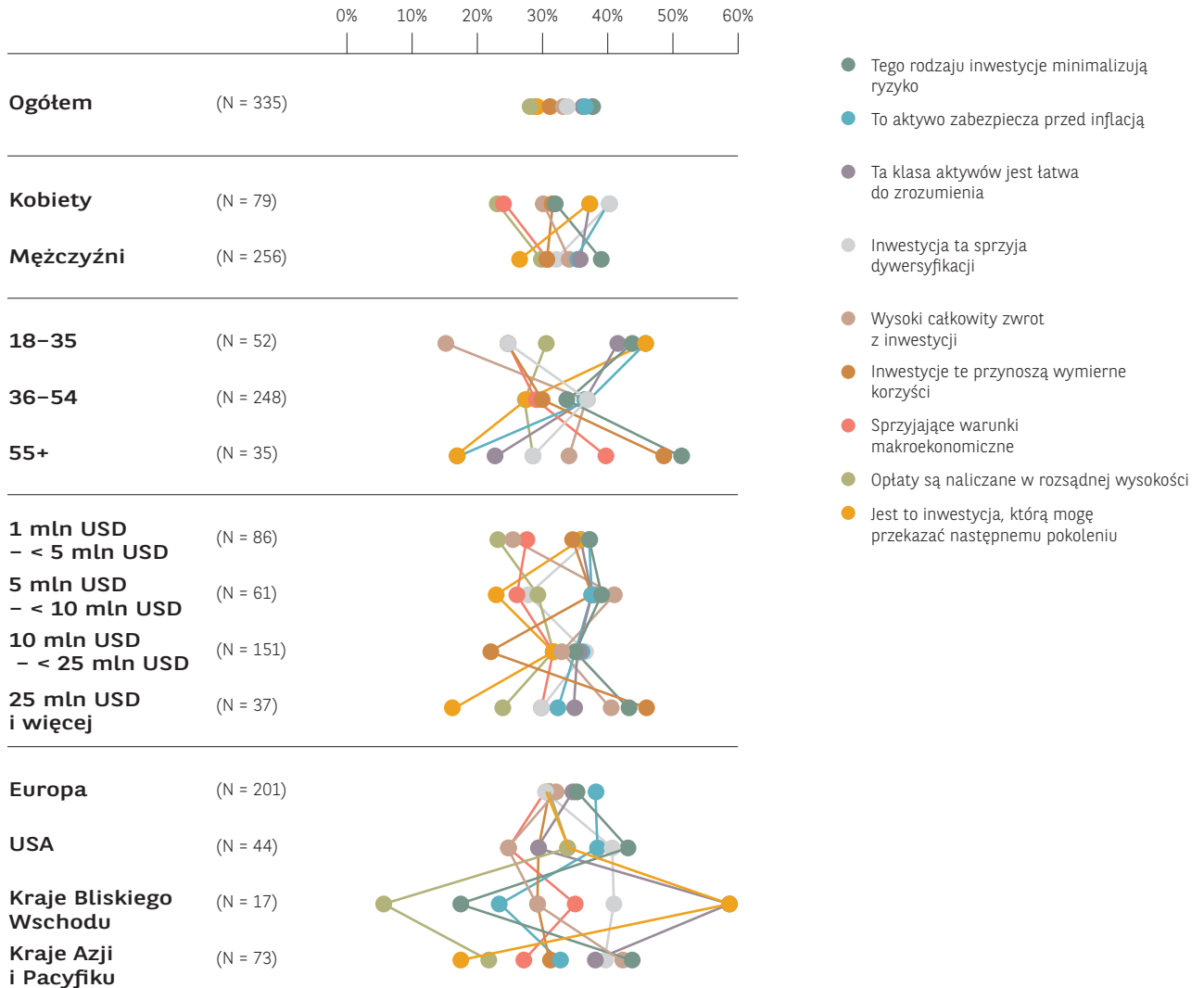
Przeprowadzono analizę przyczyn, dla których przedsiębiorcy decydują się inwestować w prywatne nieruchomości. Wykazała ona istnienie interesujących różnic między płciami. Przykładowo kobiety-przedsiębiorcy najczęściej zwiększają przydział środków na PRE w celu dywersyfikacji (41%), zabezpieczenia przed inflacją (41%) i zaplanowania zmiany pokoleniowej (38%). Z kolei przedsiębiorcy płci męskiej dążą przede wszystkim do minimalizacji ryzyka (39%) i czerpania korzyści z wysokiego całkowitego zwrotu z inwestycji (34%) oraz uważają, że opłaty z tego tytułu naliczane są w rozsądnej wysokości (30%).

Jednak dążenie przedsiębiorców do zminimalizowania ryzyka może nie przynieść oczekiwanych rezultatów, gdyż rynek nieruchomości prywatnych to rynek o zmiennej koniunkturze, w którym – siłą rzeczy – występują również okresy spadków.

Wszyscy uważają, że dobrze rozumieją klasę aktywów, jaką są nieruchomości tylko i wyłącznie dlatego, iż są właścicielami nieruchomości będącej ich głównym miejscem zamieszkania” – podkreśla **Roborel de Climens**. „Inwestycje na tym rynku niosą jednak ze sobą wiele zagrożeń, zatem kluczowe jest zasięgnięcie porady eksperta. Podobnie jak w przypadku Private Equity, cieszymy się zaufaniem naszych klientów, jeśli chodzi o dobór funduszy – współpracujemy z zespołami, które mają udokumentowane osiągnięcia i odpowiednio dostosowane strategie z uwzględnieniem stosunku zysku do ryzyka”.

„Aby zminimalizować wpływ cykli koniunkturalnych, zalecamy klientom regularne inwestowanie. Dzięki temu fundusze są wykorzystywane przez okres od 4 do 5 lat. Ze względu na niepewną sytuację rynkową preferujemy fundusze regionalne i globalne. Fundusze te zapewniają elastyczność działania zespołu podczas inwestowania na rynkach międzynarodowych, w zależności od aktualnej sytuacji globalnej, oraz pozwalają uniknąć sytuacji, w której klienci byłiby skazani wyłącznie na fundusz właściwy dla danego kraju”.

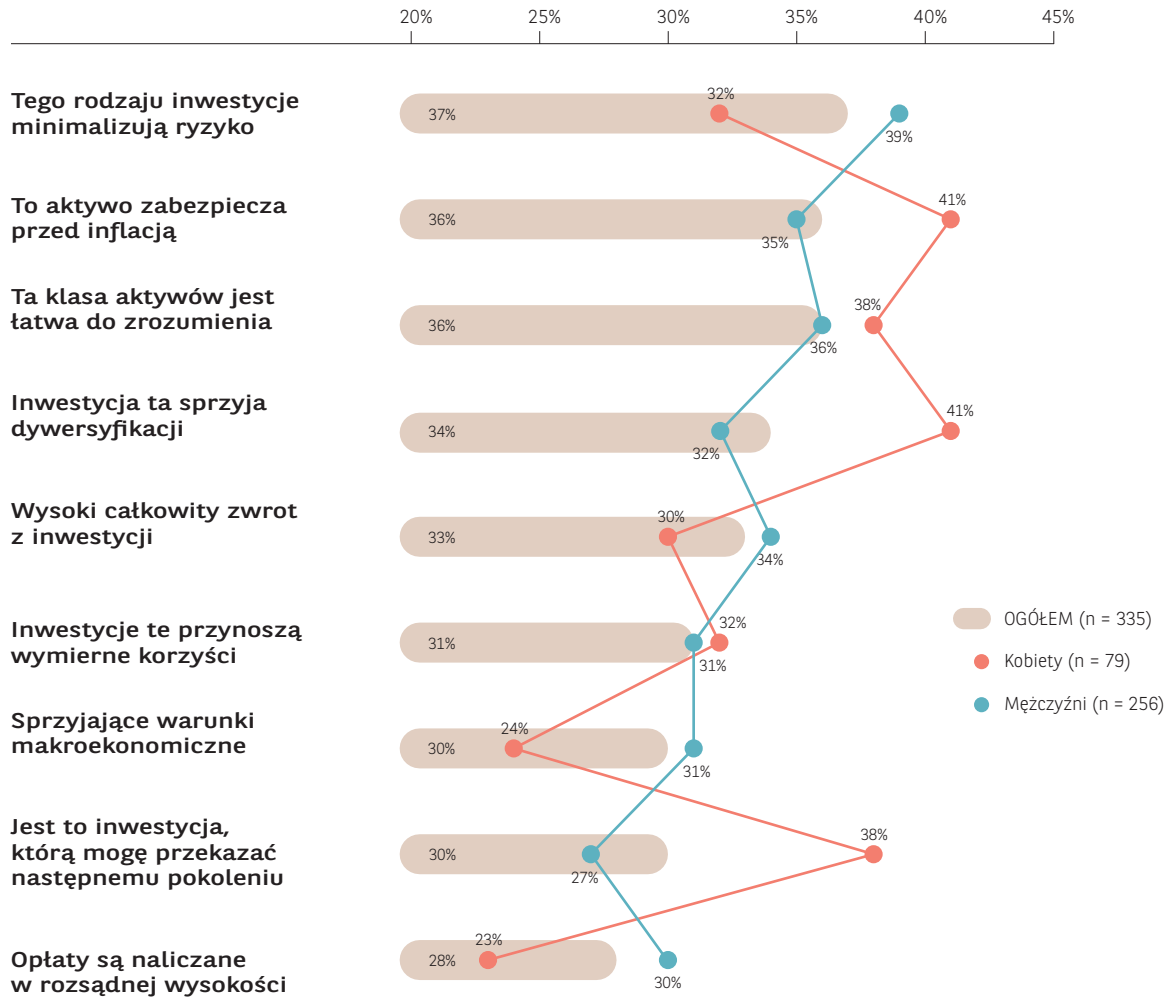
? Zamierza Pan/Pani zwiększyć alokację w Private Real Estate w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Dlaczego? (3 główne powody)



[RYS. 6]

Przedsiębiorcy starają się ograniczyć skutki inflacji i minimalizować ryzyko poprzez PRE

N = 335 Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach 2020





POTENCJALNE MOŻLIWOŚCI

Przedsiębiorcy zamierzający zainwestować w PRE, mogą wybierać spośród wielu strategii inwestycyjnych, których atrakcyjność wzrosła w związku z sytuacją pandemiczną. Wybór strategii zależy od celów inwestycyjnych, okresu realizacji inwestycji i oczekiwanego poziomu zysków danego przedsiębiorcy.

Przykładowo bezpośrednie inwestycje w nieruchomości obejmują zakup nieruchomości komercyjnych, przemysłowych, handlowych, mieszkaniowych lub innych. Prawo własności tych inwestycji można sprawować w sposób bezpośredni lub pośredni w ramach własności zbiorowej, np. poprzez zarządzanie inwestycjami w nieruchomości (fundusze, trusty lub syndykaty).

Przez ostatnie dwie dekady nastąpił wzrost inwestycji bezpośrednich na rynku nieruchomości, które stały się podstawową klasą inwestycyjną przy wzroście zamożności dzięki wysokim zwrotom skorygowanym o ryzyko, zapewniając jednocześnie stabilne źródło dochodów dzięki regularnej dystrybucji dochodów z najmu.

Inwestycje bezpośrednie to najpopularniejsza obecnie strategia inwestycyjna PRE, która jest stosowana przez dwie trzecie przedsiębiorców na całym świecie. Inwestycje bezpośrednie szczególnie upodobał sobie przedsiębiorcy pokolenia wyżu demograficznego oraz ultraprzedsiębiorcy, którzy inwestują w ten sposób ok. połowę swoich środków przeznaczonych na alokację w Private Real Estate. Prawie trzy czwarte przedsiębiorców w Azji (72%) oraz czterech na pięciu przedsiębiorców (81%) w krajach GCC również korzysta z tej strategii. Inwestycje bezpośrednie są szczególnie popularne w Chinach (90%), Hongkongu (94%) i Singapurze (94%) [Rys. 7].

Tymczasem w Europie ten rodzaj inwestycji cieszy się popularnością w Belgii (68%), Szwajcarii (68%), Francji (70%) i Holandii (71%). Warto zauważyć, że nawet dla przedsiębiorców, którzy stosują wiele różnych strategii PRE, inwestycje bezpośrednie nadal pozostają preferowanym sposobem dostępu do PRE.



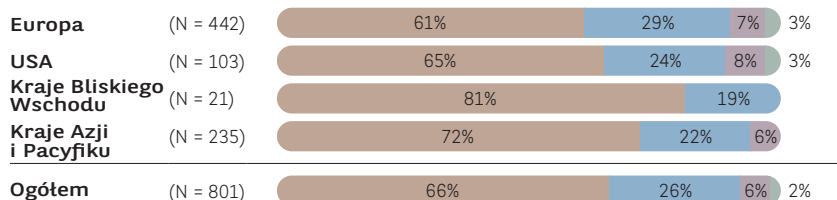
Rynek Private Real Estate zachowuje się podobnie jak rynek Private Equity” – mówi Roborel de Climens. „Obserwujemy rosnące zainteresowanie Private Real Estate, który jest realizowany poprzez bezpośrednio nabywane aktywa i za pośrednictwem funduszy. Dla klientów zamożnych, którzy zazwyczaj inwestują w sposób bezpośredni, inwestowanie za pośrednictwem funduszy jest stosunkowo nowym rozwiązaniem. Jednak w przypadku nabycia budynku bezpośrednio inwestowanie za pomocą aktywów wymaga dużego zaangażowania kapitałowego (od kilku milionów wzwyż), więc pojawiają się problemy z dywersyfikacją”.

Inne popularne strategie, stosowane przez blisko dwóch na pięciu inwestorów, obejmują finansowanie konsorcjalne PRE, fundusze PRE o wartości dodanej oraz oportunistyczne fundusze PRE. Finansowanie konsorcjalne dotyczy wykupów nieruchomości, w których kilku prywatnych inwestorów łączy swoje aktywa w celu nabycia majątku. Dzięki temu inwestorzy prywatni – przy rozłożeniu ryzyka – mogą nabywać wysoko wycenione nieruchomości, na które w innym przypadku nie mogliby sobie pozwolić. Strategia ta cieszy się popularnością w Belgii (77%), Holandii (71%) oraz w krajach GCC (67%).



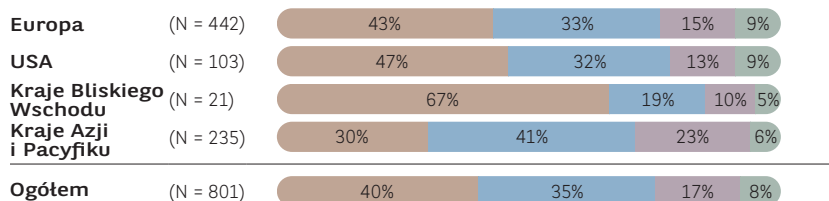
Jakie strategie stosuje Pan/Pani, aby uzyskać dostęp do inwestycji Private Real Estate?

Inwestycje bezpośrednie w nieruchomości (mieszkalne, biura, handlowe, hotele, logistyka)

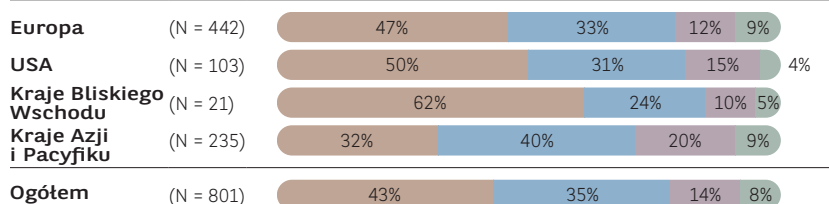


- Obecnie korzystam z tego rozwiązania
- Obecnie nie korzystam z tego rozwiązania, ale chciałbym/chciałabym dowiedzieć się więcej
- Nie posiadam żadnej wiedzy na ten temat, ale chciałbym/chciałabym uzyskać więcej informacji
- Nie jestem zainteresowany(-a) tym tematem

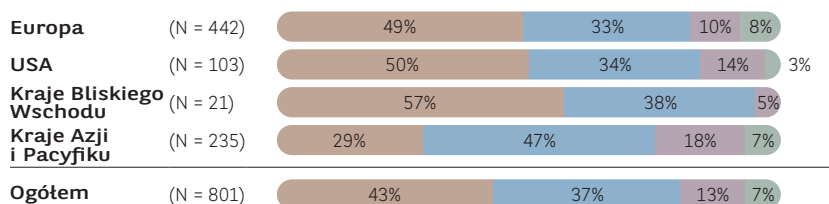
Finansowanie konsorcjalne Private Real Estate za pośrednictwem pojedynczego aktywa nabytego wraz z grupą inwestorów



Opportunisticzne fundusze Private Real Estate



Fundusze Private Real Estate o wartości dodanej



[RYS. 7]

Przedsiębiorcy preferują inwestycje bezpośrednie w PRE

N = 801 Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach 2020

Z doświadczenia **Van Belleghema** wynika, że czynniki takie jak większa kontrola nad inwestycjami oraz konkretne korzyści płynące z ich posiadania, skłaniają klientów do wyboru inwestycji bezpośrednich i finansowania konsorcjalnego.



„Jeśli klienci inwestują za pośrednictwem funduszy PRE i funduszy oportunistycznych, inwestycja w nieruchomości odbywa się na zasadach zbliżonych do inwestycji w Private Equity lub nawet zwykłych inwestycji notowanych na giełdzie” – **twierdzi**

Van Belleghem. „Jeżeli natomiast klienci inwestują z wykorzystaniem finansowania konsorcjalnego, we współpracy z ludźmi, których znają, lub przy użyciu inwestycji bezpośrednich – czynniki takie jak ryzyko, namacalność i kontrola stają się bardziej istotne”.

„Klienci inwestujący za pośrednictwem funduszy to zazwyczaj osoby, które włączyły już nieruchomości do swoich globalnych portfeli. Trend ten jest szczególnie widoczny wśród dużych rodzin i biur rodzinnych (tzw. family offices)”.

Inwestycje w nieruchomości o wartości dodanej są zazwyczaj ukierunkowane na nieruchomości, które posiadają przepływy pieniężne, lecz dążą do ich zwiększenia wraz z upływem czasu poprzez poprawę stanu lub zmianę położenia nieruchomości. Strategia ta cieszy się największą popularnością w Holandii (82%), Indonezji (74%) i w krajach GCC (77%).

Zdaniem **pana Bhayani** w czasie pandemii konieczne jest podejmowanie odważnych i przemyślanych działań:



„Rynki notujące spadki zapewniają atrakcyjne wyceny i dobry punkt wejścia dla inwestorów, a zatem inwestowanie oportunistyczne i inwestowanie w podmioty znajdujące się

w trudnej sytuacji finansowej, mogą przynieść wymierne korzyści... Wszystko zależy od osoby zarządzającej”.

Oportunistyczne inwestycje w nieruchomości są zgodne z podejściem wartości dodanej i obciążone wyższym ryzykiem, ponieważ zazwyczaj wymagają istotnej renowacji, aby ich potencjał był w pełni widoczny. Inwestycje tego typu znalazły uznanie w gospodarkach wschodzących takich jak Indie (59%) czy Indonezja (57%) oraz na mniejszych rynkach europejskich takich jak Holandia (75%).

Na popularności zyskują strategie podwyższonego ryzyka, a szczególnie fundusze oportunistyczne, ponieważ inwestorzy szukają wyższych zysków. Przykładowo w Chinach (73%), Hongkongu (69%), Singapurze (63%) i na Tajwanie (64%) inwestorzy wykazują większe zainteresowanie oportunistycznymi funduszami PRE. Jako że wszystko wskazuje na to, że niskie stopy procentowe nadal będą się utrzymywać, przedsiębiorcy – z oczywistych względów – rozważają wdrożenie strategii podwyższonego ryzyka, aby uzyskać wyższe stopy zwrotu.

Aby utrzymać zrównoważony portfel, przedsiębiorcy decydują się na dywersyfikację swojej ekspozycji w ramach klasy aktywów, jaką są nieruchomości. **Roborel de Climens** uważa, że:



„Wielu inwestorów realizuje kluczowe inwestycje bezpośrednio za pomocą aktywów i dokonuje dywersyfikacji za pomocą funduszy inwestujących na rynku nieruchomości. U uruchomiliśmy ofertę funduszy nieruchomości, aby zaspokoić potrzeby klientów, których stać na kupno budynku, lecz brakuje im umiejętności realizowania strategii o wartości dodanej. Zgłaszają oni potrzebę dywersyfikacji geograficznej i sektorowej, lecz bariery w zakupie budynków poza ich rynkiem wewnętrznym są nie do pokonania”.

Przy opracowywaniu strategii wartości dodanej lub oportunistycznej inwestorzy zazwyczaj potrzebują lokalnych zasobów wiedzy specjalistycznej w zakresie nieruchomości i wysokich zdolności w zakresie zarządzania aktywami. „Nawet bardzo zamożni inwestorzy nie są w stanie samodzielnie realizować tej strategii, ponieważ tego typu inwestycja wymaga udziału dedykowanego zespołu ekspertów. Z tego powodu obserwujemy duże zainteresowanie ze strony klientów, a nasze rundy inwestycyjne pozyskiwania funduszy skutkują transakcjami o dużej wartości. Na przykład w tym roku rozdysponowaliśmy środki z globalnego funduszu nieruchomości, a najwyższa wartość transakcji zrealizowanej przez jednego klienta wyniosła 20 milionów”.

Roborel de Climens przewiduje, że zainteresowanie Private Real Estate utrzyma się przez dłuższy czas:

„Nie widzę powodu, dla którego zainteresowanie czy apetyt na private real estate miałby osłabnąć. Nieruchomości wyceniane są wysoko i trend ten powinien się utrzymać dla aktywów o najniższym ryzyku. W związku z tym powinniśmy być zdyscyplinowani, wymagający i inwestować tylko w fundusze, które tworzą wartość w danym środowisku”.

„Na kluczowych rynkach pojawiają się sprzedawcy w trudnej sytuacji finansowej, co stwarza okazję do zakupu nieruchomości po atrakcyjnych cenach, jednak, w ogólnym rozrachunku, jeśli kupuje się nieruchomości w Londynie lub Paryżu, są one drogie, przy maksymalnej stopie kapitalizacji sprzed kryzysu związanego z COVID-19 wynoszącej 3% lub mniej. Jest to co prawda sposób na zachowanie kapitału i uzyskanie regularnego dochodu, lecz inwestorzy nie osiągną dzięki temu zysków kapitałowych. Jeśli chodzi o tworzenie wartości, bardzo dobrze sprawdzają się strategie oportunistyczne. Jest to szczególnie widoczne w okresie pandemii, kiedy to – z powodu złej sytuacji finansowej sprzedawców lub słabości w zarządzaniu aktywami – pojawiają się nowe możliwości związane z niezaspokojonymi potrzebami kapitałowymi”.



PODSUMOWANIE





Winston Churchill powiedział kiedyś: „Nigdy nie pozwól, by dobry kryzys się zmarnował”. W drugiej części **Globalnego raportu BNP Paribas o Przedsiębiorcach 2020** koncentrujemy się na inwestycjach w instrumenty o niskiej płynności oraz omawiamy sposoby, w jakie przedsiębiorcy planują zrównoważyć strukturę swoich portfeli, aby możliwie najlepiej wykorzystać okazje rynkowe.

Wyniki naszych badań wskazują na duże zapotrzebowanie na profesjonalne doradztwo w zakresie Private Equity i Private Real Estate na wszystkich etapach realizacji tych inwestycji oraz jego istotną rolę. Mimo, że wielu przedsiębiorców uważa, iż posiada wystarczającą wiedzę na temat Private Equity i rynku nieruchomości – brak przejrzystości oraz trudności w samodzielnym pozyskiwaniu możliwości inwestycyjnych, stanowią poważną przeszkodę w dalszym zwiększaniu alokacji w PERE. Porady oraz wytyczne eksperckie są zatem kluczowe we wspieraniu przedsiębiorców w lepszym zrozumieniu oraz ocenie zagrożeń związanych z takimi niepłynnymi inwestycjami.

W części 3 zataczamy pełne koło, powracając do tematu zrównoważonych inwestycji, który zyskał na znaczeniu od początku pandemii. Przedstawiamy postrzeganie Celów Zrównoważonego Rozwoju Narodów Zjednoczonych (UNSDG), w odniesieniu do których przedsiębiorcy uważają, że walka ze zmianami klimatu i ochrona planety są najważniejszymi wyzwaniami stojącymi przed ludzkością na całym świecie. Wskazujemy niektóre z przeszkód napotykanych przez przedsiębiorców chcących inwestować w sposób zrównoważony. W ostatecznym rozrachunku bariery te hamują postęp, jakiego wspólnie dokonujemy na drodze do bezwzględnej gospodarki przyszłości.

Naszym celem jest identyfikacja działań oraz informacji, których nasza branża musi dostarczyć, aby można było podjąć bezpośrednią walkę z tymi barierami. Staramy się realizować ten cel, prosząc inwestujących przedsiębiorców o informacje zwrotne.



Tasha Vashisht
Dyrektor ds. świadomego przywództwa, Badanie Preferencji Klienta Aon

BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT

W nieustannie zmieniającym się świecie przedsiębiorcy powinni mieć możliwość kreowania strategii rozwoju własnego majątku wspólnie z partnerem, któremu ufają.

Nasi eksperci opracowują rozwiązania dostosowane do indywidualnych potrzeb, wykorzystując przynależność do globalnej sieci BNP Paribas, specjalistyczną wiedzę oraz doświadczenie. Ich celem jest pomoc przedsiębiorcom w zbudowaniu pomostu pomiędzy majątkiem firmy a majątkiem osobistym. Jesteśmy tu, by doradzać naszym klientom na każdym etapie ich drogi. Dzięki wsparciu ze strony naszej globalnej sieci zarządzania majątkiem, centrów biznesowych na całym świecie oraz Banku Korporacyjnego i Inwestycyjnego, przedsiębiorcy mogą korzystać z usług czołowej instytucji bankowej i finansowej.

Przy naszym wsparciu dla przedsiębiorców Państwa majątek może dojść do głosu. Niech ten głos zostanie usłyszany.

Dział Wealth Management BNP Paribas, zarządzający aktywami o wartości 359 mld EUR, jest czołowym globalnym bankiem prywatnym — siódmym na świecie i największym w strefie euro. Bank posiada przedstawicielstwa w trzech ośrodkach — w Europie, Azji i Stanach Zjednoczonych — i zatrudnia 7000 profesjonalistów. Nasza znajomość lokalnych klimatów inwestowania i uwarunkowań kulturowych czyni z naszego Banku naturalnego partnera w zarządzaniu majątkiem dla klientów, którzy chcą długoterminowo zarządzać zgromadzonym mieniem, chronić je i rozwijać stan posiadania w skali transgranicznej. Niedawno zostaliśmy uznani za najlepszy bank prywatny na świecie, w Europie, w Hongkongu i w zachodniej części Stanów Zjednoczonych.

wealthmanagement.bnpparibas


PREFERENCJE KLIENTA AON

Analiza biznesowa i doradztwo oparte na danych.

Nasz zespół ds. badania zachowań klientów (Client Insight Team) specjalizuje się w pozyskiwaniu informacji na temat współpracujących inwestorów o wysokiej i bardzo wysokiej wartości majątku netto. Nasze rozwiązania, opracowane w oparciu o wyniki badań ilościowych i jakościowych, obejmują działania z zakresu Client Experience, Brand Tracking, Thought Leadership oraz Strategic Advisory and Research, dzięki którym przedsiębiorstwa mogą szybciej się rozwijać i osiągać lepsze wyniki.

Wspólnie z naszymi kolegami z działu Human Capital Solutions Wealth Management firmy Aon, w oparciu o dostępne dane rynkowe i analizy, dążymy do osiągnięcia synergii między działaniami takimi jak tworzenie wartości na rzecz klientów, wynagradzanie pracowników i osiąganie zysków przez akcjonariuszy.

aon.com



Badania przedstawione w niniejszym raporcie zostały przeprowadzone i opisane przez Aon UK Limited, spółkę stanowiącą część Aon plc, we współpracy z Wealth Management Métier BNP Paribas, francuską spółką Société Anonyme z kapitałem zakładowym w wysokości 2 499 597 122 euro, z siedzibą pod adresem: 16 boulevard des Italiens, 75009 Paryż, Francja, wpisaną do rejestru RCS w Paryżu pod numerem 662 042 449, zarejestrowaną we Francji jako bank we francuskiej Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACP) i podlegającą francuskiemu organowi regulacyjnemu Autorité des Marchés Financiers (AMF).

Przed zawarciem transakcji każdy inwestor powinien w pełni zrozumieć ryzyko finansowe, zalety i zasadność inwestowania w jakiegokolwiek produkty obarczone ryzykiem rynkowym związanym z emitentem, a przed dokonaniem inwestycji powinien skonsultować się z doradcami prawnymi, regulacyjnymi, podatkowymi, finansowymi i księgowymi. Inwestorzy powinni być w stanie w pełni zrozumieć cechy danej transakcji oraz, przy braku postanowień o odmiennej treści, mieć finansową możliwość poniesienia straty na swojej inwestycji i być gotowym do przyjęcia na siebie takiego ryzyka. Inwestorzy powinni zawsze mieć na uwadze, że wartość inwestycji i dochód z nich może spaść, jak również wzrosnąć, a przeszłe wyniki nie muszą świadczyć o przyszłych wynikach. O ile nie uzgodniono na piśmie inaczej, BNP Paribas nie działa w charakterze doradcy finansowego ani powiernika inwestora w jakiegokolwiek transakcji.

Mimo że informacje zawarte w niniejszym dokumencie pochodzą z publikowanych lub niepublikowanych źródeł, które Aon i BNP Paribas zasadnie uważają za kompletne, wiarygodne i dokładne, ani Aon, ani BNP Paribas nie gwarantują w żaden sposób, wyraźny lub dorozumiany, ich kompletności, rzetelności, wiarygodności czy dokładności oraz nie przyjmują żadnej odpowiedzialności za ich kompletność, wiarygodność czy dokładność; opinie wyrażone w dokumencie mogą ulec zmianie bez zapowiedzi. Aon i BNP Paribas nie przyjmują na siebie żadnej odpowiedzialności za ewentualne konsekwencje wykorzystania informacji, opinii lub prognoz zawartych w niniejszym raporcie. Akceptując niniejszy dokument, zgadzają się Państwo na powyższe ograniczenia. © BNP Paribas (2020). Wszystkie prawa zastrzeżone, © Aon (2020).

Niniejszy dokument został wydrukowany w 100% na papierze z recyklingu, certyfikowanym przez FSC® Recycled.

Autorzy zdjęć: © Getty images / Antonio Saba, d3sign, Ezra Bailey, Klaus Vedfelt, Konstantin Tronin, kynny, Manuel Gutjahr, Michael Blann, @ Liesbet Peremans, xia yuan, Yoan Guerreiro / EyeEm.

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI



Elite Entrepreneurs
@BNPP_Wealth



BNP Paribas Wealth Management



wealthmanagement.bnpparibas

RAPORT JEST DOSTĘPNY
W APLIKACJI „VOICE OF WEALTH”



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

Bank
zmieniającego się
świata