



Top-ranked in
CHAMBERS

Akvizice nemovitostí v současných podmínkách

JUDr. Olga Humlová
Jiří Stržínek

2.dubna 2009

Prezentace – Stavební fórum

 SALANS

www.salans.com



- ◆ Zásadní rozdíly mezi share a asset dealem z pohledu kupujícího a prodávajícího
- ◆ Proces akvizice nemovitostní společnosti

Koupě/prodej již existujících nemovitostí



Asset deal“ - prodej nemovitosti

◆ Výhody

- žádné náklady na finanční/daňovou prověrku
- menší náklady na právní prověrku
- nehrozí nebezpečí odhalení „starých závazků“ a možnost existence nebo vzniku soudních sporů z důvodů ležících v minulosti
- smluvní dokument mnohem jednodušší
- odpadá řešení daňových problémů právního předchůdce
- není nutné zkoumat aplikaci zákona o ochraně hospodářské soutěže

Koupě/prodej již existujících nemovitostí



- do budoucna žádné dodatečné náklady na daňové, účetní a právní poradenství ohledně získané společnosti
- nároky z vad za předmět koupě - snížení kupní ceny – jednodušší, přímočaré



Asset deal“ - prodej nemovitosti z pohledu kupujícího

◆ Nevýhody

- prodávající se brání platbě daně z převodu nemovitostí a tzv. „capital gain“ daně – daň z realizovaného zisku
- určitá prodleva ohledně dokončení transakce (zápis do katastru nemovitostí)
- nepřechází věcná břemena zřízená „in personam“, pouze „in rem“
- v současné době mohou nastat komplikace ohledně refinancování



„**Share deal**“ - prodej akcií/obchodních podílů

◆ Výhody

- nemusí se postupovat smlouvy
- nemusí se vyúčtovávat nájemné/zálohy na služby
- může zůstat stávající financování (žádné dodatečné náklady)
- nemusí se čekat na zápis do katastru nemovitostí



„Share deal“ - prodej akcií/obchodních podílů

◆ Nevýhody

- náročnější, neboť se vyžaduje hlubší právní prověrka, finanční i právní ohledně společnosti
- nároky na slevu z kupní ceny - problém, že kupní cena obsažená ve smlouvě je v řádech nižší než dohodnutá hodnota transakce (odečítá se mimo jiné dluh společnosti, který kupující „přebírá“ či refinancuje). Nárok na slevu z kupní ceny je možné uplatnit maximálně do výše kupní ceny, nikoli do výše dohodnuté hodnoty transakce (agreed business value). Případně nutné „utéci“ pod ochranu jiného práva než českého.

Koupě/prodej již existujících nemovitostí (pokračování)



- ◆ nutné větší množství záruk
- ◆ smlouva není smlouvou o koupi nemovitostí, ale smlouvou o koupi společnosti (M&A)
- ◆ většinou je nutné něco udělat s koupenou společností, zpravidla následuje fúze – tj. další podstatné náklady na právní i daňové poradenství, případné komplikace s financováním



Asset deal – průběh transakce a její specifika

- ◆ kupní cena a modality její platby
 - složení peněz u notáře/advokáta resp. u banky
 - odečet nájemného/vyúčtování záloh za služby/energie za určité období (nárok vzniká na „užitky“ vzniká ke dni podání návrhu na vklad vlastnického práva do katastru nemovitostí)
 - uvolnění po předložení dokladu o nabytí vlastnictví popř. dalších dohodnutých dokumentů
 - úhrada daně z převodu nemovitostí přímo finančnímu úřadu (nabyvatel je zákonným ručitelem – POZOR: změna právní úpravy - § 57a zákona č. 337/1992 Sb. – upomenutí dlužníka FÚ; vymáhání)

Koupě/prodej již existujících nemovitostí (pokračování)



- ❖ postoupení pohledávek ze smlouvy o dílo (POZOR – možné omezení postupitelnosti bankovní záruky od generálního dodavatele)
- ❖ postoupení pojistných nároků – nutná dohoda o okamžiku přechodu rizika za škodu a zničení věci; oznámení změn pojišťovně
- ❖ POZOR na věcná břemena zřízená in personam – nepřechází na nabyvatele



CEE Real Estate Legal & Consulting Firm of the Year Award 2007

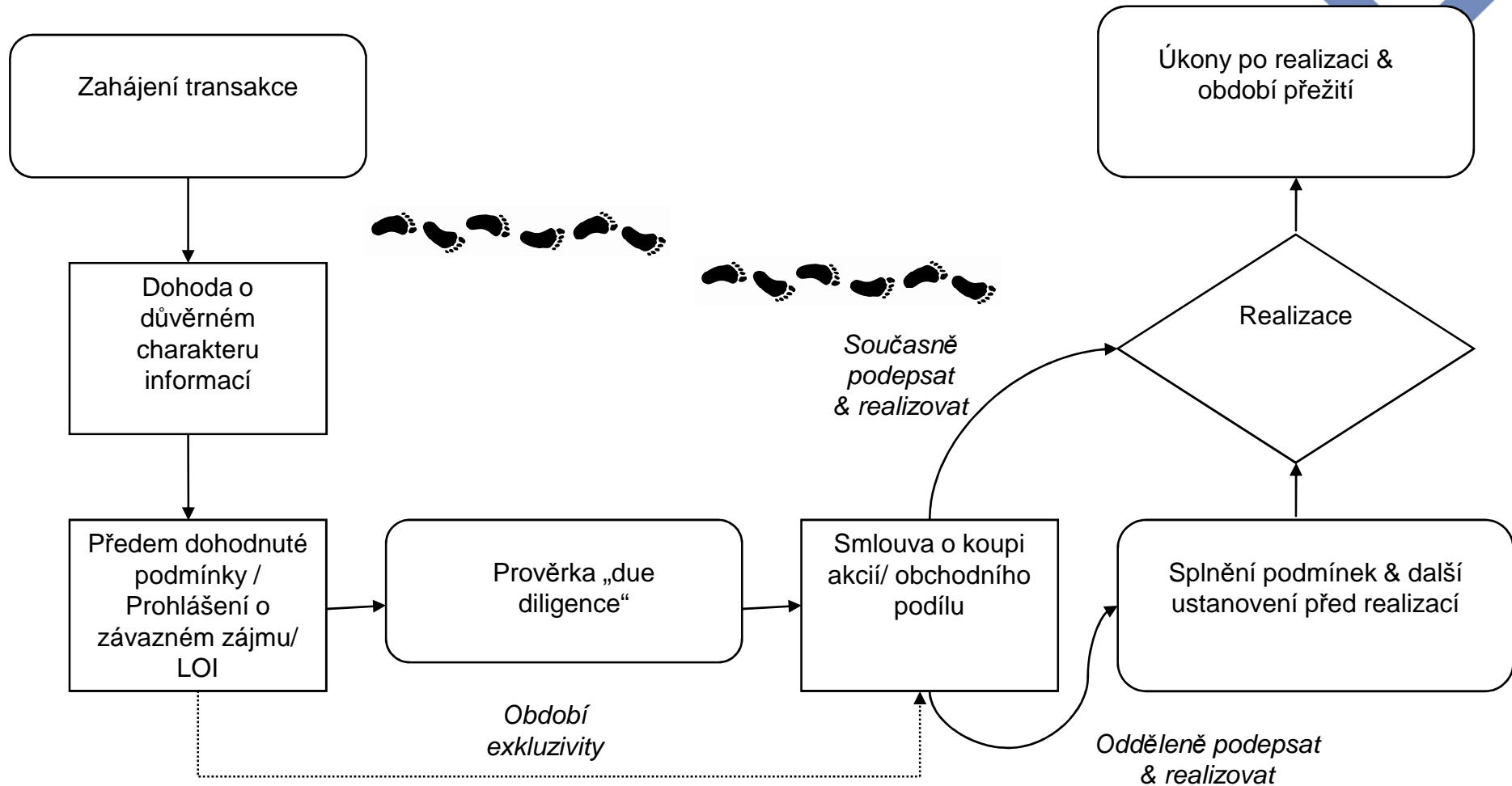
Akvizice nemovitostí prostřednictvím nákupu společnosti

Proces a základy akvizice



www.salans.com

Všeobecný postup u transakcí



Formy smluv o nabytí společností



- ◆ Smlouva o koupi akcií/ obchodního podílu
 - ◆ Rámcová smlouva/ smlouva pro obchodní rejstřík
- ◆ Budoucí smlouva – “Forward Share Sale/ Purchase And Funding Agreement”
- ◆ Dohoda o společném podniku – “Joint Venture Agreement”

Zahájení transakce



- ◆ Charakteristika stran
 - ◆ Kdo je vlastně kupující
 - ◆ Dobrá znalost (institucionální vs. individuální)
 - ◆ Finanční síla
 - ◆ Restrikce dle zákona
- ◆ Právní řády stran, kupování společnosti a nemovitosti
- ◆ Zapojení poradců (bankéři, právníci, makléři, technici, atd.)
- ◆ Typ nemovitosti / Fáze výstavby

Dohoda o důvěrném charakteru informací – Confidentiality Agreement



- ◆ Obvykle první dokument v procesu prodeje – jejím cílem je chránit důvěrný charakter zpřístupněných informací

- ◆ Zásadní podmínky:
 - ◆ Definice „důvěrných informací“
 - ◆ Výjimky – veřejně známé skutečnosti, produkt nezávislé práce, povinné sdělení informací
 - ◆ Přístup omezený na transakční tým – „potřeba vědět“
 - ◆ Doba trvání – obvykle 1 až 2 roky od ukončení jednání
 - ◆ Navrátit nebo zničit

- ◆ Vymahatelnost

Předem dohodnuté podmínky / Prohlášení o zájmu – Letter of Intent/ Heads of Terms



- ◆ Písemná *nezávazná* smlouva týkající se základní struktury transakce a úmyslu uzavřít formální smlouvu

- ◆ Nezávazné podmínky – všeobecné stanovení klíčových podmínek, které byly v zásadě dohodnuty:
 - ◆ Cíl
 - ◆ Kupní cena a struktura
 - ◆ Podmínky
 - ◆ Prověrka „due diligence“
 - ◆ Třetí osoby a vládní souhlasy
 - ◆ Financování
 - ◆ Náklady DD
 - ◆ Jazyk smluvní dokumentace

Předem dohodnuté podmínky / Prohlášení o zájmu – Letter of Intent/ Heads of Terms



- ◆ Závazné podmínky - Kupující obvykle vyžaduje určité závazné závazky před investováním nákladů na transakci:
 - ◆ Období exkluzivity / zmrazení
 - ◆ Práva přístupu
 - ◆ Alokace nákladů
 - ◆ Zákaz zveřejňování informací, pokud není uzavřena žádná smlouva o důvěrném charakteru informací

Předem dohodnuté podmínky / Prohlášení o zájmu – Letter of Intent/ Heads of Terms



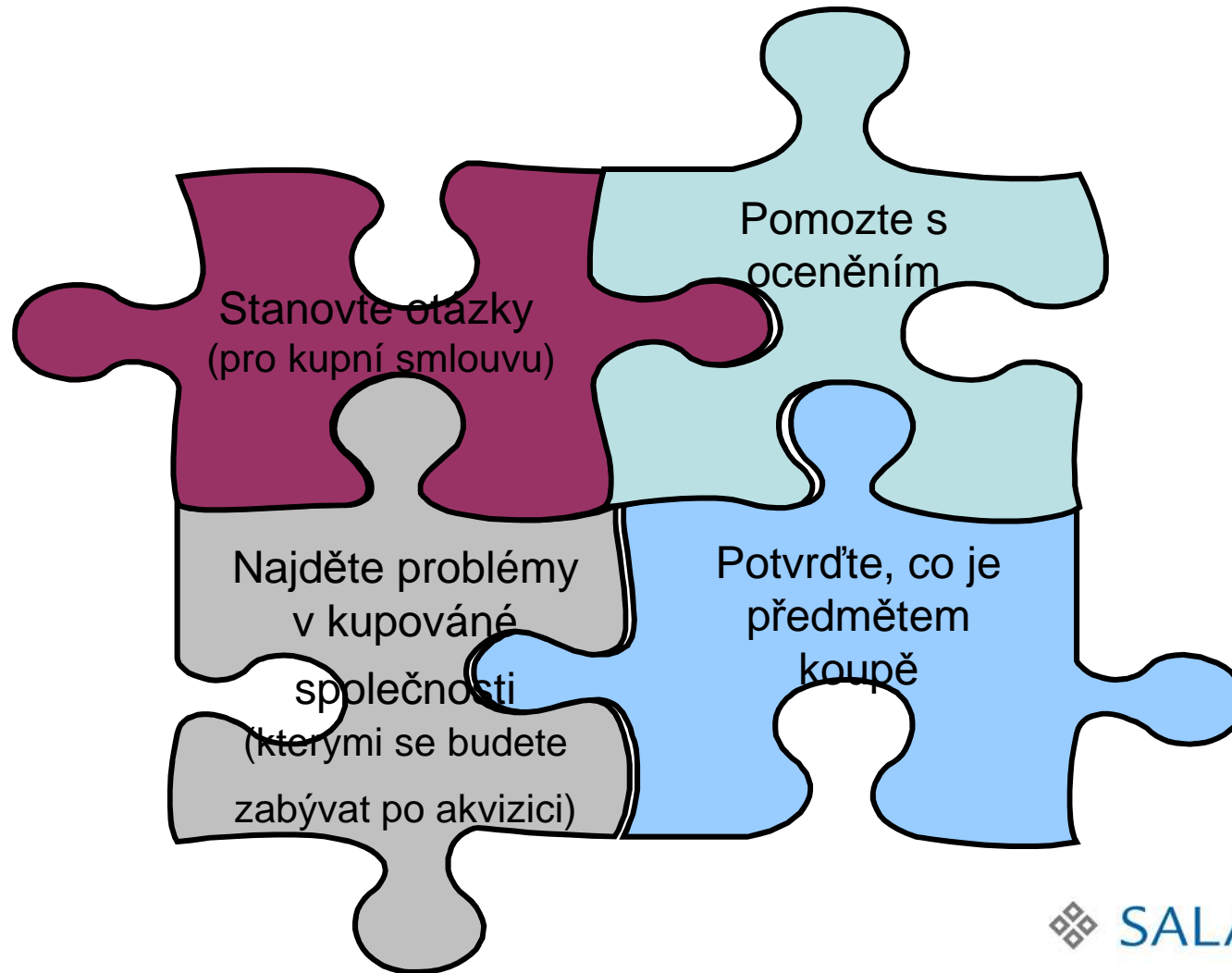
◆ Výhody

- ◆ Otestujte půdu pro jednání předtím, než vám vzniknou dodatečné náklady
- ◆ Brzy v celém procesu se dohodněte na hlavních podmínkách
- ◆ Stanovte časový rámec pro transakci – zavažte se k této transakci
- ◆ Pomozte dát dohromady financování

◆ Nevýhody

- ◆ Možnost nezamýšlené závazné smlouvy
- ◆ Jednání o prohlášení o závazném zájmu mohou být často příliš podrobné a časově náročné – mohlo by být efektivnější začít s definitivními smlouvami

Audit/ právní prověrka - "due diligence,, - DD



Rozsah "due diligence"

- ◆ Právní
- ◆ Finanční
- ◆ Daňová
- ◆ Účetní
- ◆ Technická



- ◆ Rozsah
- ◆ Cílená vs. úplná prověrka
 - ◆ Zpráva „červená vlajka“ – tzv. Red Flag Report/ Issues vs. úplná zpráva
 - ◆ Shrnutí – Executive Summary

Cíle Kupujícího v rámci "due diligence"



- ◆ Stanovit a zvládnout rizika
- ◆ Pomoci Kupujícímu formulovat nebo upravit jeho návrh/nabídku
- ◆ Potvrzení rozhodnutí o investici
- ◆ Zaměřit se na prohlášení & záruky
- ◆ Určit podmínky a sankce
- ◆ Připravit se na kroky po akvizici

Podání ohledně hospodářské soutěže

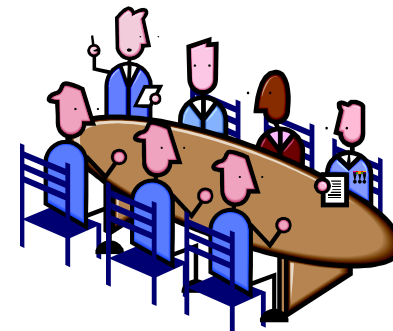


- ◆ Analýza podání ohledně hospodářské soutěže – dokončení na počátku transakce (během prověrky „due diligence“)
- ◆ Kde?
 - ◆ Jaká je místní příslušnost?
 - ◆ V závislosti na stranách mohou být vyžadována podání na jiných příslušných místech než těch, kterých se to zjevně týká
- ◆ Co?
 - ◆ Souhlas nebo oznámení
- ◆ Kdy?
- ◆ Náklady

Smlouva o koupi akcií/ obchodního podílu



- ◆ Definice
- ◆ Kupní cena a úpravy
- ◆ Podmínky realizace a mechanika realizace
- ◆ Prohlášení a záruky
- ◆ Závazky před realizací
- ◆ Náhrada škody, sleva na kupní ceně
- ◆ Závazky po realizaci
- ◆ Ukončení/ zánik
- ◆ Různá ustanovení



Smlouva o koupi akcií/ obchodního podílu



◆ Cíle Kupujícího

- ◆ Minimalizovat riziko mezi podpisem a realizací
 - ◆ Práva na ukončení/ odstoupení
 - ◆ Podmínky realizace
- ◆ Minimalizovat riziko po realizaci
 - ◆ Prohlášení a záruky
 - ◆ Sankce/ náhrada škody

◆ Cíle Prodávajícího

- ◆ Jistota realizace
 - ◆ Minimalizovat „auty“ Kupujícího (možnosti zprostit se ze svého závazku)
- ◆ Jistota kupní ceny
 - ◆ Minimalizovat rizika přiřazená Prodávajícímu, která mohou ovlivnit čisté výnosy (náhrada škody, cenové úpravy)

Rozvržení rizika u Smlouvy o koupi akcií/ obchodního podílu



- ◆ Prohlášení a záruky
 - ◆ Kvalifikátory: „znalost“ Prodávajícího a závažnost

- ◆ Náhrada škody
 - ◆ Dna a stropy
 - ◆ Období přežití
 - ◆ Specifické náhrady (daně, prohlášení o vlastnictví)
 - ◆ Upozornění na vady

- ◆ Sleva z kupní ceny
 - ◆ Kupní cena v. obchodní hodnota

Ochrana Kupujícího u Smlouvy o koupi akcií/ obchodního podílu



- ◆ Úprava kupní ceny
- ◆ Zadržetí nebo záruky ohledně kupní ceny
- ◆ Odložení platby kupní ceny
- ◆ Podmínky realizace a práv na odstoupení
- ◆ Náhrada škody
- ◆ Zákaz konkurence

Realizace/ Closing



- ◆ Současně podepsat a realizovat
 - ◆ Žádné podmínky pro realizaci nebo jiné s časem spojené otázky
- ◆ Odděleně podepsat & realizovat
 - ◆ Splnit podmínky realizace
 - ◆ Závazky
 - ◆ Obvyklý obchodní styk
 - ◆ Práva na ukončení
 - ◆ Neplnění
 - ◆ Čas – nejzazší termín pro splnění závazku“
 - ◆ Doložka o podstatném nepříznivém účinku
 - ◆ Vzájemná dohoda



Po realizaci

- ◆ Audit po realizaci – úprava kupní ceny
- ◆ Uvolnění případných vázaných finančních prostředků
- ◆ Vymáhání nároků na náhradu škody
- ◆ Další závazky a ustanovení
- ◆ Otázky integrace/ restrukturalizace





Děkujeme za pozornost.

Kontakt:

JUDr. Olga Humlová
Partner
ohumlova@salans.com

Jiří Stržínek
Of-Counsel
jstrzinek@salans.com

Salans Europe LLP, organizační složka
Platněšská 4, 110 00 Praha 1
Tel.: +420 236 082 111, Fax: +420 236 082 999

 SALANS

www.salans.com