

Xport er en avis for deg som er opptatt av finansiering av eksport og internasjonale prosjekter

Obligasjonslån

Vi har i det seneste året jobbet en del for selskaper som har hentet inn egenkapital og obligasjonslån fra markedet, i tillegg til tradisjonelle eksportfinansierings- eller banklån. Vi har nedenfor fokusert på obligasjonslån, siden disse har blitt svært populære og kan ha en del fortrinn som kan gjøre dem interessante for våre lesere.

Generelt kan man si at interessen både fra norske og spesielt utenlandske investorer har vært svært stor. Mange av de lån som har vært gjort har vært knyttet til prosjekter innen offshore, men det er også gjort et betydelig antall andre lån. Godt funderte prosjekter vil kunne oppnå en belåningsgrad som langt overgår bankfinansiering for tilsvarende prosjekter. Mens vi nedenfor har referert til en del forskjellige typer obligasjonslån, har de en del generelle trekk:

- Kan etableres meget raskt og med mindre krav til dokumentasjon enn banklån.
- Plasseringene gjøres basert på et presentasjonsmateriale og ikke noe formelt prospekt.
- Beløpene kan variere fra ca. NOK 200 mill. til langt over NOK 1.000 mill.
- Kan etableres meget raskt og med mindre krav til dokumentasjon enn banklån.



- Plasseringene gjøres basert på et presentasjonsmateriale og ikke noe formelt prospekt.
- Beløpene kan variere fra ca. NOK 200 mill. til langt over NOK 1.000 mill. Den formelle motpart i låneavtalen vil normalt være Norsk Tillitsmann ASA på vegne av obligasjonseierne.
- Kan være rene selskapslån, lån med pant, ansvarlige lån eller konvertible lån.
- Fast eller flytende rente.
- Nominert i NOK eller i sentrale valutaer.
- Ofte avdragsfrihet og med løpetider opptil 7 år. Ofte avtale om at lånet kan innfris helt eller delvis i løpetiden mot en synkende overkurs.
- Kan virke dyre, men deler av det vil kunne sees på som rimelig egenkapital, da belåningsgraden normalt vil være betydelig høyere enn for tilsvarende banklån.
- Eneste ulempe kan være at man får hele provenyet fra obligasjonslånet med det samme og vi kunne ha en betydelig negativ rentemargin på ubenyttede midler i en ganske lang periode.

Xport er en avis for deg som er opptatt av finansiering av eksport og internasjonale prosjekter

Selskapslån:

Gis basert på selskapets generelle kredittverdighet og hvor prisingen vil reflektere selskapets finansielle styrke.

1. pr. pantelån:

Gis ofte med pant i skip eller borerigg samt transport i byggekontrakter eller i fast eiendom. Rentemargin i størrelsesorden 1-10 % avhengig av prosjekt og belåningsgrad.



2. pr. pantelån:

Kan normalt gis innenfor ca. 75-80 % av prosjekt-kostnad og i spesielle tilfeller enda høyere. Prisingen kan variere sterkt, med marginer inntil 15 %.

Ansvarlige lån:

Avviker ikke svært meget fra 2. pr. lån, men har ingen formell pantsikkerhet. Kan nærmest betraktes som egenkapital og vil normalt være priset på linje med 2. pr. lån eller høyere. Betegnelsen junk bonds er vel riktig i disse tilfelle.

Konvertible lån:

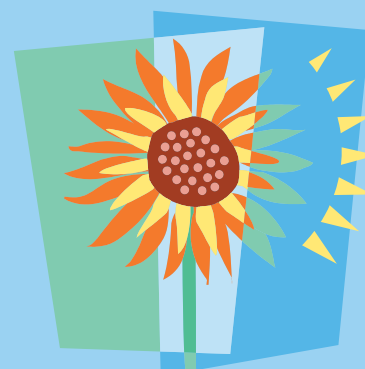
Disse er p.t. veldig i skuddet, med stor etterspørsel fra utenlandske investorer. Kan konverteres til aksjer til en på forhånd bestemt kurs, i løpet av for eksempel en 5 års periode. Konverteringskursen kan ligge 25-40 % over eksisterende aksjekurs, mens renten kan ligge 20-50 % under for eksempel NIBOR, hvilket innebærer at de løpende rentekostnader kan bli

svært små. Kan oppfattes som dyrt for selskaper som forventer sterk utvikling i aksjekurs, men hvis høy belåningsgrad og lave finanskostnader er en måte å oppnå suksess på, er det et svært interessant alternativ.

Markedet for de forskjellige typer obligasjonslån fluktuerer sterkt over tid, slik at timing kan være svært avgjørende. Store aktører i det norske markedet er særlig Pareto, samt bl.a. ABG Sundal Collier og SEB Enskilda.

Har du store prosjekter som skal finansieres, glem ikke å vurdere obligasjonslån! En tilleggsverdi ved obligasjonslån er at dette markedet har tatt enorme beløp fra bankvesenet, slik at dette har måttet skjerpe seg, spesielt innenfor prosjektfinansieringer. Vi har sett flere eksempler på det siste.

Ta gjerne kontakt hvis du ønsker våre synspunkter på om slike lån kan være et interessant alternativ for ditt prosjekt.



Vi ønsker våre lesere en fin sommer, og kontakt oss gjerne om ulike finansielle muligheter og problemstillinger.

Jo tidligere i en prosess vi kan bidra jo lettere kan det være å finne en løsning.