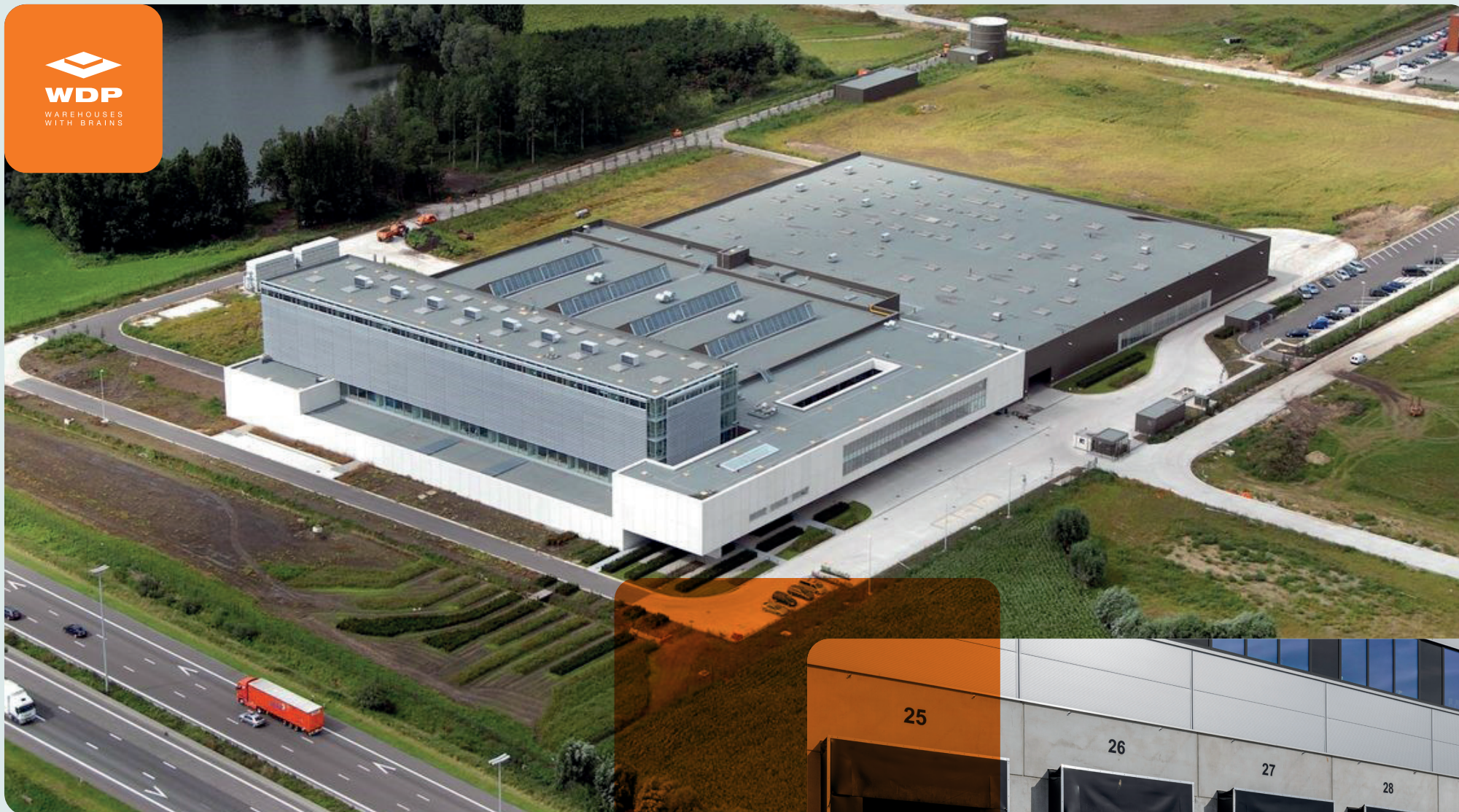




E-BOOK

SALE & LEASE BACK



00

Contenidos

01

Introducción

02

¿Qué es el Sale & Lease Back?

Definición general de Sale & Lease Back, y explicación
concreta aplicada al sector inmobiliario

03

Infografía: ¿Cómo funciona el Sale & Lease Back?

04

¿Cuándo optar por un modelo Sale & Lease Back?



05

¿Cuáles son los factores clave durante una transacción Sale & Lease Back?

07

Argumentos a favor del modelo Sale & Lease Back de WDP

06

Ventajas del Sale & Lease Back

- a. Beneficios fiscales
- b. Retención del control
- c. Mejora de la estructura del balance
- d. Liquidez y solvencia
- e. Tributación
- f. Flujo financiero
- g. Crecimiento y foco en la actividad principal
- h. Procesos rápidos y simples
- i. Discreción y conservación de la misma ubicación

08

Conclusiones



01

Introducción

Recaudar fondos para tu empresa puede ser complejo. El formato tradicional de buscar financiación bancaria es cualquier cosa menos simple. Se requiere mucho tiempo y esfuerzo sin garantía de éxito. Este tipo de financiación es complicado de obtener, en especial cuando se trata de entornos de mercado volátiles. Es por esto por lo que los empresarios a menudo buscan nuevas formas de asegurar la salud financiera de su compañía. La venta de la propiedad se convierte en una alternativa atractiva.

Una de las técnicas financieras que, en los últimos años, ha ganado popularidad es el modelo de propiedad Sale & Lease Back. El modelo Sale & Lease Back puede significar una importante contribución para tus operaciones de negocio. Al vender tu propiedad a un inversor profesional del inmueble y volverla a alquilar de forma inmediata, podrás seguir disponiendo de tu propiedad como arrendatario, mientras empleas el recién liberado capital para fortalecer tus actividades operacionales e incluso orientarlo hacia un potencial crecimiento.



¿Qué es el Sale & Lease Back?

En teoría, la diferencia entre Sale & Lease Back y la venta y arrendamiento tradicional reside en la opción de compra establecida al final del contrato. En la práctica, sin embargo, ambos términos se usan para describir lo mismo. En este e-book usamos el término Sale & Lease Back, puesto que es el concepto usado internacionalmente en el marco de la propiedad frente a transacciones de venta y alquiler.

Definición general de Sale & Lease Back

Sale & Lease Back es una de las formas más antiguas de leasing, mediante la cual la propiedad vende su activo a una sociedad inmobiliaria regulada (REOC/REIT). Esta, inmediatamente después, vuelve a alquilar la propiedad al vendedor con o sin opción de compra al finalizar el contrato. El formato Sale & Lease Back puede usarse tanto para maquinaria y equipos como con inmuebles. Es decir, la compañía vende parte del bien capital que tiene en su posesión a la REOC/REIT. Dichos bienes que se acaban de vender son, acto seguido, alquilados al vendedor.

Sale & Lease Back en el sector inmobiliario industrial

Con una transacción Sale & Lease Back, como vendedor, podrás continuar usando tu propiedad mientras sigues disponiendo de capital adicional destinado a cubrir cualquier necesidad a nivel de inversión. Tradicionalmente, durante una transacción Sale & Lease Back estándar, el alquiler a largo plazo concluye con una opción de ampliación de contrato.

Una correcta tasación de la propiedad es esencial para operaciones de este tipo. Por regla general, se recurre a un experto independiente para llevar a cabo dicha tasación. Este no sólo evaluará la ubicación y el estado actual del activo (antigüedad, necesidad de reformas importantes, entre otros), sino también el estado concreto del inmueble junto con las condiciones del contrato de arrendamiento que se vaya a formalizar. Asimismo, se tendrán en cuenta la duración del contrato de arrendamiento y la renta anual acordada.

03

¿Cómo funciona el Sale & Lease Back?



01 | Tú obtienes

- posibilidades de inversión
- posibilidades de crecimiento
- liquidez

02 | Tus opciones

- foco en tu actividad principal
- foco en tu estrategia comercial

03 | WDP se encarga de

- gestión del inmueble
- posibles renovaciones
- posible expansión

04

¿Cuándo optar por un modelo Sale & Lease Back?

El modelo Sale & Lease Back no está vinculado a ningún tipo de empresa o industria concreta, sino que ofrece diferentes opciones.

¿Cuáles son los principales argumentos a favor del modelo Sale & Lease Back?



Mayor capital para la operativa diaria y un crecimiento estratégico

Si decides vender tu propiedad, podrás concentrarte de forma exclusiva en la gestión diaria. Además, el capital liberado te proporcionará los recursos necesarios para continuar optimizando tu negocio y lograr tus planes de expansión. Todo ello resultará en una mejora de las operaciones y de la capacidad de producción de tu compañía.



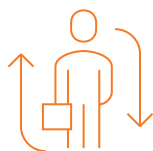
Reducir riesgos alrededor de tu propiedad

Dado que ya no estarás en la posición de propietario, sino en la de arrendatario, los riesgos que envuelven la posesión de una propiedad ya no recaerán en tu figura.



Liquidez adicional y una posición del balance fortalecida

Mediante una operación de Sale & Lease Back, podrás generar liquidez para tu compañía de una forma orgánica. Debido a que la propiedad ya no figurará en tu balance, verás un incremento en tu solvencia. Los fondos liberados podrán usarse para la amortización de deudas, el refuerzo del capital circulante y/o la ejecución de nuevas inversiones.



Diversidad de financiación

El modelo Sale & Lease Back te ofrece una posición más sólida e independiente frente a tus entidades financiadoras, fortaleciendo la diversificación de tus fuentes de financiación.



Te ofrecemos una amplia experiencia en el sector inmobiliario industrial

Al elegir un especialista inmobiliario como WDP, pones a tu disposición años de experiencia en el sector del inmueble logístico. Gracias a nuestro profundo conocimiento del mercado, tus activos quedan bajo la gestión de nuestro equipo interno de Property Managers, quienes cuentan con una larga trayectoria profesional.

05

¿Cuáles son los factores clave para una transacción Sale & Lease Back?





Ubicación y estado

Tanto la ubicación como el estado de la propiedad juegan un papel decisivo a la hora de determinar su valor.



Capacidad de cumplimiento del vendedor y, por ende, la del futuro arrendatario

Cuanto mayor sea la solvencia y clasificación financiera del arrendatario, mayor será la garantía de ingresos para el inversor. Esto hace que la operación de Sale & Lease Back resulte más atractiva para las entidades financiadoras.



Alquiler

El precio de venta de la propiedad está estrechamente ligado a la renta anual. Si el vendedor/arrendatario ofrece una renta más elevada, el inversor se verá inclinado a ofrecer un precio de venta más alto.



Duración del contrato de arrendamiento

Un período de arrendamiento más largo asegura que el inversor pueda disfrutar de períodos más largos de flujos de caja estables. Esto, por lo general, deriva en una tasación de la propiedad más elevada.

Ventajas del Sale & Lease Back

Cada compañía es diferente, lo que significa que los beneficios también variarán de una a otra. A continuación, te presentamos un listado de las ventajas más relevantes del modelo Sale & Lease Back.



a. Beneficios fiscales

Capital liberado

El vendedor gana o recupera el acceso al capital mediante la venta de un inmueble logístico o industrial. A pesar de liberar el importe, la empresa no pierde el inmueble en el que desarrollaba su actividad. Como vendedor, continuarás utilizándolo y manteniendo el control operativo sobre el activo sin inmovilizar recursos financieros. Tras la formalización del acuerdo, dejará de ser el propietario jurídico del inmueble, pero conservará la facultad de definir la duración del contrato de arrendamiento, las condiciones de pago y otras cláusulas contractuales esenciales para el uso futuro de la propiedad.



Ventajas sobre otras formas de financiación

La rentabilidad obtenida gracias a un préstamo bancario o hipotecario suele ser inferior a la que puede conseguirse a través de una operación de Sale & Lease Back. El importe que se libera al vender el inmueble a una sociedad inmobiliaria regulada (REOC/REIT) suele ser mayor que el que puede obtenerse mediante financiación tradicional. Con un modelo de Sale & Lease Back, el vendedor/arrendatario percibe el valor de mercado íntegro del inmueble, menos el impuesto sobre las plusvalías. En cambio, con una hipoteca convencional, normalmente solo se obtiene entre el 70% y el 80% del valor del activo.

En el caso de los modelos de Sale & Lease Back, el importe de la renta mensual se determina mediante mutuo acuerdo entre las partes contratantes. Además, el vendedor suele poder estructurar el plazo inicial del arrendamiento en función de sus necesidades y contar con opciones de prórroga. En cambio, con la financiación hipotecaria convencional, la refinanciación no está garantizada. En una operación de Sale & Lease Back, la capacidad de reembolso de la empresa no se ve comprometida, puesto que las rentas pueden satisfacerse con los flujos de caja futuros generados por el propio inmueble arrendado.

b. Retención del control

Aunque vendas tu inmueble, podrás seguir utilizándolo en su totalidad y, por tanto, mantener el control operativo sobre el mismo. Esto te permite continuar con tu actividad logística en la ubicación actual y, al mismo tiempo, aprovechar el capital liberado para impulsar nuevas oportunidades de crecimiento.

Adicionalmente, el contrato de arrendamiento siempre especifica quién es responsable del mantenimiento del inmueble y quién asume los costes operativos. Estas obligaciones dependen del tipo de edificio, de las necesidades del cliente y de las prácticas habituales del mercado local.

c. Mejora de la estructura del balance

El vendedor/arrendatario puede sustituir los activos fijos por activos corrientes, es decir, por el efectivo obtenido de la venta. El balance se refuerza con los fondos propios adicionales derivados de la materialización de la plusvalía en la venta a una REOC/REIT. De este modo, la estructura financiera mejora tanto en términos de solvencia como de liquidez inmediata. Desde hace algunos años, las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) establecen que las operaciones de Sale & Lease Back deben reconocerse en el balance tanto del arrendatario como del arrendador.

d. Liquidez y solvencia

Una operación de Sale & Lease Back incrementa la proporción de activos corrientes frente a activos fijos, lo que facilita a la empresa el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo con las entidades financiadoras. Convertir el patrimonio en efectivo te ofrece un margen para amortizar deudas vigentes y optimizar tu estructura de capital.

Las empresas que tienen limitaciones para asumir una deuda adicional debido a préstamos vigentes o a un contrato de emisión de bonos pueden, en determinados casos, aliviar estas restricciones siguiendo el principio de Sale & Lease Back. Así pues, se favorece la diversificación de las fuentes de financiación, otorgando al vendedor un mayor margen de maniobra financiera.

Una operación de Sale & Lease Back genera inicialmente liquidez que te permite materializar tus inversiones para:

- asegurar líneas de crédito con el banco y obtener más capital en comparación a las formas tradicionales de financiación
- liberar capital activo que se puede usar para las operaciones diarias
- emplear la liquidez liberada para financiar proyectos rentables
- disponer de una inyección de capital que fortalezca las operaciones
- presupuestar mejor y de forma más eficiente en el futuro, al disponer de una renta mensual fija y previsible

e. Tributación

Una operación de Sale & Lease Back también resulta atractiva por la posibilidad de deducción fiscal de las cuotas de arrendamiento, las cuales, por lo general, se consideran gastos empresariales plenamente deducibles (salvo los ajustes fiscales aplicables por uso comercial), lo que puede contribuir a reducir la base imponible.

f. Flujo financiero

La mejora el flujo de caja es también un aspecto positivo del modelo Sale & Lease Back. Si tus clientes no pagan sus facturas a tiempo, la venta del inmueble podría ayudarte a evitar retrasos en el pago de tus propias obligaciones. El capital adicional liberado te proporciona mayor margen de maniobra para superar este tipo de periodos.

g. Crecimiento y foco en la actividad principal

La falta de capital limita la eficiencia, el progreso y el crecimiento. Se requieren recursos financieros para aumentar el inventario, pagar facturas y financiar actividades de marketing. El retraso en el pago de las obligaciones anteriores reduce la productividad, lo que también puede afectar rápidamente a los beneficios de la empresa. Es más, tener capital adicional ofrece mayor libertad a la hora de expandir tu actividad, productos, servicios o para ampliar su alcance publicitario.

La libertad derivada de este modelo ofrece a tu empresa la posibilidad de conseguir un progreso y desarrollo de futuro reales. Posibilita el foco en tu actividad principal, necesario para que puedas llevar a tu compañía al nivel superior.

h. Procesos rápidos y simples

En oposición a una venta y reubicación de la propiedad tradicional, el vendedor solo tiene que esperar al pago mientras continúa desarrollando su actividad. Para una gran parte de los empresarios, esto supone menos estrés e incertidumbre.

i. Discreción y conservación de la misma ubicación

El acuerdo de Sale & Lease Back se lleva a cabo de forma discreta. No es necesario anunciar la venta de su propiedad, evitando así el generar incertidumbre entre sus clientes. Como vendedor, podrás continuar trabajando en el mismo edificio o en la misma ubicación, de modo que tus clientes no experimentarán inconvenientes ni molestias por un cambio en la dirección.

Argumentos a favor del modelo Sale & Lease Back de WDP

La fortaleza de WDP radica, sin duda, en su flexibilidad hacia los clientes, combinada con la experiencia y profesionalidad en la gestión y el trabajo codo con codo.

¿Buscas un socio que te ayude con tu expansión o que renueve tus sistemas? Estás en el lugar indicado. WDP es un inversor a largo plazo con experiencia en gestión y desarrollo de inmuebles logísticos.

La mayoría de nuestros acuerdos de Sale & Lease Back tienen una vigencia de 10 a 20 años, puesto que buscamos una relación de larga duración con nuestros clientes. Durante la

cooperación con estos, no solo nos concentramos en nuestro rol de inversores, sino que actuamos como un socio que contribuye al éxito y la expansión de tu compañía. Además, el asesoramiento es también un rasgo esencial debido a nuestros numerosos años de experiencia y visión de futuro.

Es de vital importancia que, como cliente, te sientas cómodo en tu propiedad incluso tras su traspaso

y puedas continuar desarrollando tu actividad sin alteraciones. Como inversor inmobiliario a largo plazo, asumimos el riesgo del valor residual del edificio, lo cual hace que nos tomemos nuestro papel de administradores de la propiedad de la forma más seria.

Siguiendo un acuerdo de arrendamiento estándar, somos responsables de la estructura, el techo y la fachada del edificio, lo que incluye el coste de la

renovación estructural. Sin embargo, esto depende del tipo de edificio, el proceder del mercado local y los deseos del cliente. Estamos encantados de ofrecer a nuestros clientes flexibilidad durante las negociaciones y acuerdos para que el contrato sea beneficioso para ambas partes.

Conclusiones



La financiación del modelo Sale & Lease Back es la forma de leasing más atractiva. Te ofrece la oportunidad de diversificar tus financiaciones, aliviando así la presión de tus líneas de crédito. También te permite concentrarte en tu actividad principal una vez más y te ofrece un margen financiero para invertir en las tareas operativas de tu empresa.

Los cimientos del Sale & Lease Back son idóneos para compañías con una buena base de clientes, pero que requieren una inyección de capital para avanzar en su expansión. Si tu negocio se desarrolla con estabilidad y ves potencial de crecimiento, te recomendamos una operación de Sale & Lease Back, ya que mayor desarrollo y crecimiento pueden traducirse en una producción mayor y un beneficio más grande.

Para compañías del comercio, la logística o industria, se trata de una solución adecuada a la hora de buscar un préstamo. El capital liberado se puede emplear para una expansión estratégica o inversiones orientadas a futuro.

El Sale & Lease Back es, a menudo, una mejor opción en contraposición a la venta a corto plazo de tu propiedad

y el consecuente traslado a un nuevo edificio. El fundamento de esta operación es una visión a largo plazo de la mano de un socio estratégicamente seleccionado: una REOC/REIT. Su experiencia y profesionalidad llevarán a tu empresa al siguiente nivel.

¿Deseas recibir más información?

Contacta con nuestros expertos si buscas un asesoramiento más concreto respecto al modelo Sale & Lease Back. Juntos investigaremos si esta forma de financiación se ajusta a tus planes estratégicos.



WWW.WDP.EU

