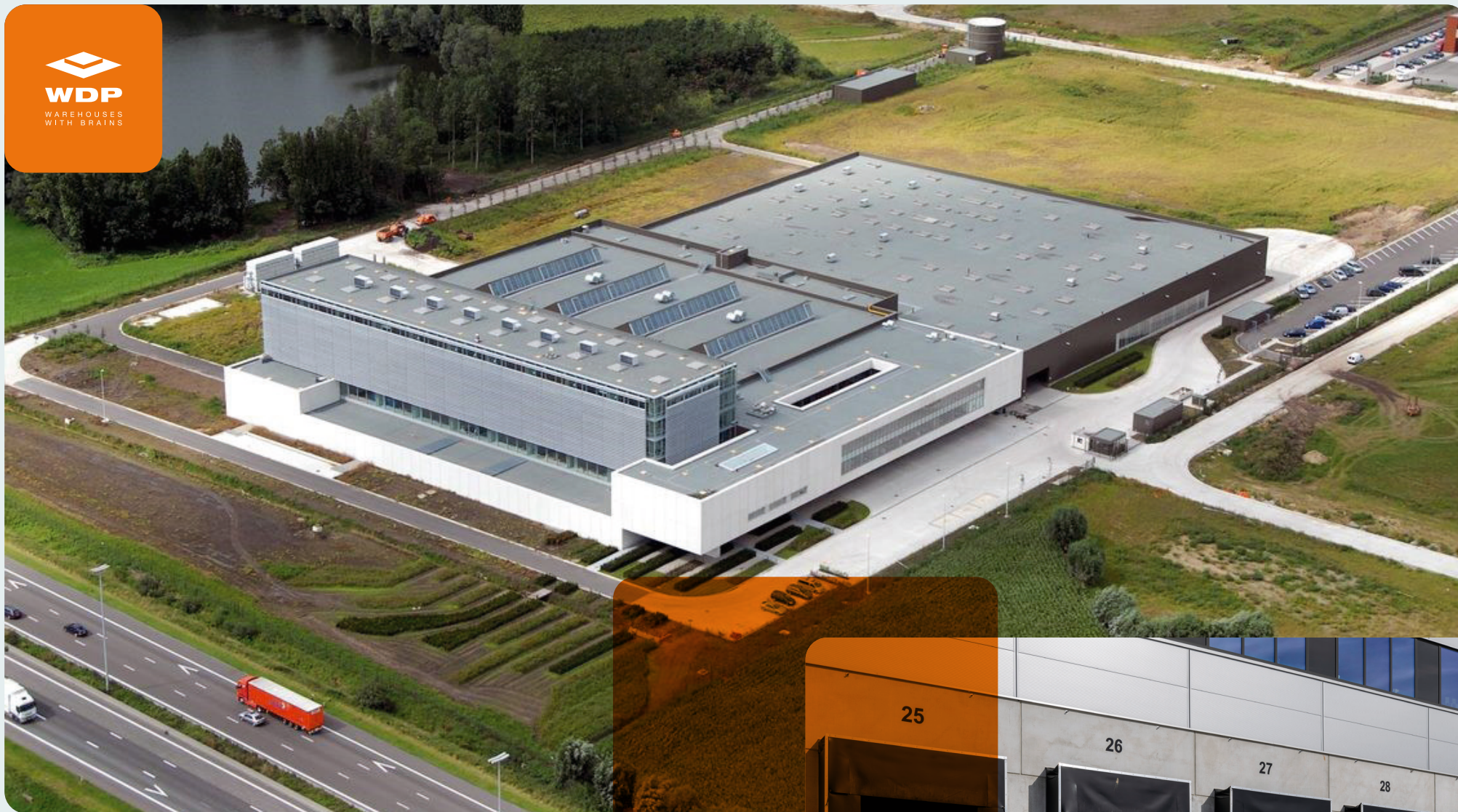




E-BOOK

SALE & LEASE BACK



00

Contenu

01

Introduction

02

Qu'est-ce que le Sale & Lease Back ?

Définition générale du Sale & Lease Back et du Sale & Lease Back dans le secteur immobilier

03

**Infographique :
Comment fonctionne
le Sale & Lease Back ?**

04

**Quand opter pour un
modèle de Sale & Lease
Back ?**



05

Quels sont les facteurs à prendre en compte dans une transaction de Sale & Lease Back ?

07

Arguments en faveur du modèle de Sale & Lease Back de WDP

06

Avantages du Sale & Lease Back

- a. Avantages financiers
- b. Conservation du contrôle
- c. Amélioration de la structure du bilan
- d. Liquidité et solvabilité
- e. Fiscalité
- f. Flux de trésorerie
- g. Développement et concentration sur l'activité principale
- h. Processus simple et rapide
- i. Discrétion et site inchangé

08

Conclusion



01

Introduction

Il peut s'avérer difficile de trouver des capitaux pour votre entreprise. La manière traditionnelle de demander un financement bancaire est loin d'être un processus simple. Elle demande beaucoup de temps et d'efforts, sans garantie que votre demande soit acceptée. En particulier dans un contexte de marché volatil, il est parfois difficile d'obtenir un financement bancaire. C'est pourquoi les entrepreneurs cherchent souvent de nouveaux moyens d'assurer la santé financière de leur entreprise. La vente de biens immobiliers peut constituer une alternative intéressante.

Une technique de financement qui a gagné en popularité ces dernières années est le modèle de Sale & Lease Back de biens immobiliers. Le Sale & Lease Back peut apporter une contribution considérable aux activités de votre entreprise. En vendant votre bien à un investisseur immobilier professionnel et en le reprenant immédiatement après en location, vous pouvez continuer à utiliser votre bien (en tant que locataire), mais utiliser le capital libéré pour renforcer vos activités d'exploitation et peut-être même pour votre croissance stratégique.



Qu'est-ce que le Sale & Lease Back ?

En théorie, il est possible de faire la distinction entre le Sale & Lease Back et la vente avec option de location sur la base de l'option d'achat à la fin du contrat. Dans la pratique, ces deux termes sont toutefois utilisés pour décrire le même concept. Dans cet e-book, nous utilisons le terme de Sale & Lease Back, car il est utilisé au niveau international dans le secteur immobilier pour désigner les transactions de cession avec location.

Définition générale du Sale & Lease Back

Le Sale & Lease Back est l'une des plus anciennes formes de leasing, dans laquelle le bien immobilier est vendu à la société immobilière réglementée (SIR). Cette dernière reloue à son tour immédiatement le bien au vendeur, avec ou sans option d'achat à la fin du contrat. Le Sale & Lease Back peut être utilisé pour tous les actifs mobiliers et immobiliers d'une entreprise. En d'autres termes : une entreprise vend une partie des biens d'investissement qu'elle possède à la SIR. Les biens vendus sont immédiatement reloués au vendeur.

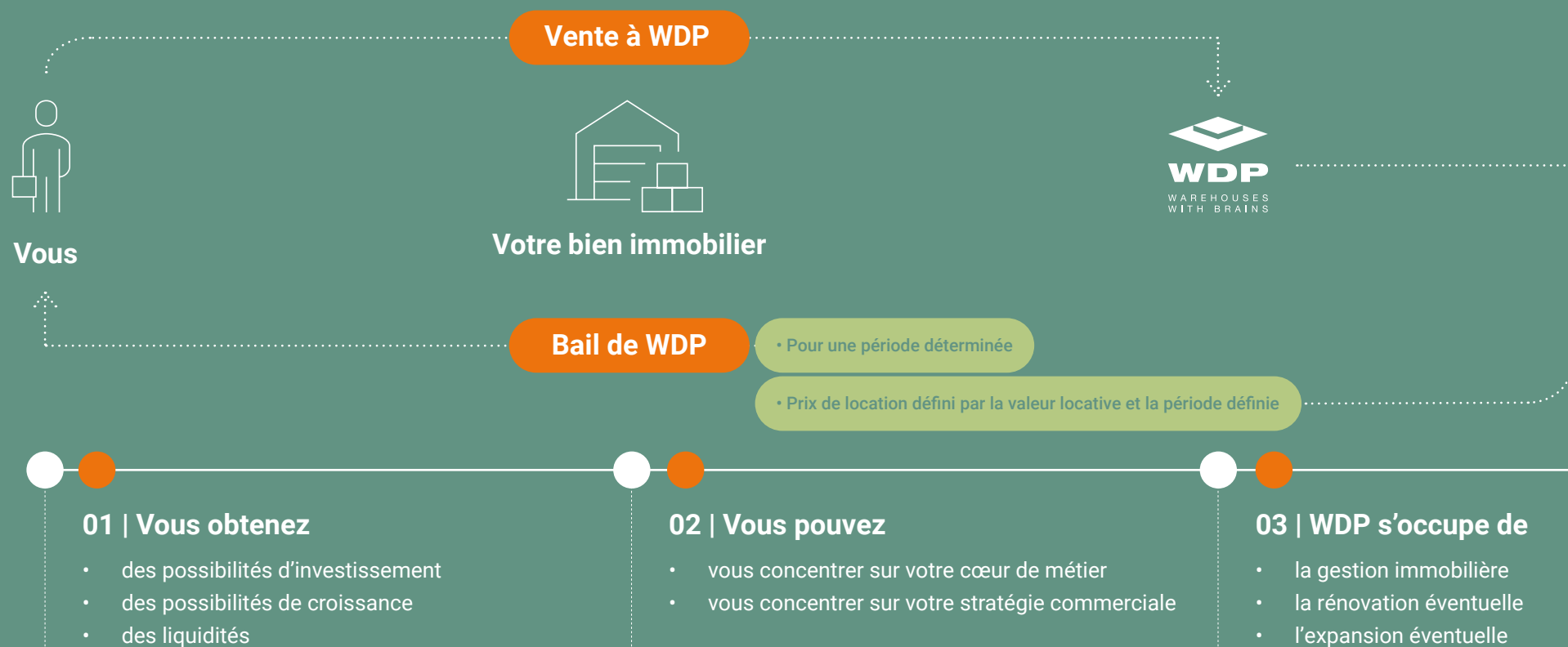
Sale & Lease Back dans le secteur immobilier

Dans le cadre d'une opération de Sale & Lease Back, vous pouvez, en tant que vendeur, continuer à utiliser votre bien immobilier, mais vous disposez également d'un capital supplémentaire pour faire face à un éventuel besoin d'investissement. Dans une opération de Sale & Lease Back standard, un contrat de location à long terme est traditionnellement conclu, généralement avec une option de renouvellement.

Une évaluation correcte du bien immobilier est décisive pour cette transaction. Pour une telle évaluation, il est généralement fait appel à un expert indépendant. Ce dernier tiendra compte non seulement de la situation et de l'état actuel (âge, nécessité de réparations importantes, etc.) de votre bien immobilier, mais aussi des conditions du contrat de location qui doit encore être conclu. En outre, la durée du contrat de location et le loyer annuel sont également pris en considération.

03

Infographique : Comment fonctionne le Sale & Lease Back ?



04

Quand opter pour un modèle de Sale & Lease Back ?

Le Sale & Lease Back n'est pas lié à un type d'entreprise ou de secteur particulier, mais offre de nombreuses possibilités.

Quels sont les principaux arguments en faveur d'un modèle de Sale & Lease Back ?





Plus de capital pour les activités quotidiennes et pour la croissance stratégique

Si vous décidez de vendre votre bien immobilier, vous n'aurez plus qu'à vous concentrer sur vos activités quotidiennes. Le capital ainsi libéré vous donne en outre les moyens nécessaires pour continuer à optimiser votre entreprise et à réaliser vos projets d'expansion. L'exploitation et la production de votre entreprise ne pourront qu'en bénéficier.



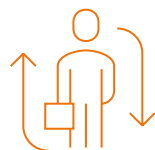
Réduire les risques liés à votre bien immobilier

Comme vous n'êtes plus propriétaire du bien immobilier, mais locataire, les risques spécifiques d'un propriétaire immobilier ne vous concernent plus.



Liquidités supplémentaires et renforcement de la position au bilan

Grâce au Sale & Lease Back, vous générez naturellement des liquidités pour votre entreprise. Comme le bien immobilier n'apparaît plus dans votre bilan, votre capacité de paiement augmente. Les fonds libérés peuvent alors être utilisés pour rembourser la dette, renforcer le fonds de roulement et/ou réaliser de nouveaux investissements.



Diversifier le financement

Le modèle de Sale & Lease Back vous permet d'acquérir une position plus forte et plus indépendante vis-à-vis de vos prêteurs, ce qui vous assure une diversification de votre financement.



Nous vous offrons une expertise immobilière

En choisissant un professionnel de l'immobilier comme WDP, vous disposez d'une expérience de plusieurs années dans le domaine de l'immobilier logistique. Grâce à notre savoir-faire approfondi, vos biens immobiliers sont pris en charge par notre équipe interne composée de Property Managers expérimentés.

05

Quels sont les facteurs à prendre en compte dans une transaction de Sale & Lease Back ?





Situation et état

Tant la situation que l'état du bien immobilier jouent un rôle décisif dans la détermination de sa valeur.



Capacité de rendement du vendeur, et donc du futur locataire

Plus la solvabilité et la notation financière du locataire sont bonnes, plus la garantie de revenu pour l'investisseur est élevée. Ce principe rend la transaction de Sale & Lease Back attractive pour le bailleur de fonds.



Loyer

Le prix de vente du bien immobilier est étroitement lié au loyer annuel. Si le vendeur/locataire propose un loyer plus élevé, l'investisseur sera enclin à offrir un prix d'achat plus élevé.



Durée du contrat de location

Une durée de bail plus longue assure à l'investisseur une période plus longue avec un flux de trésorerie stable, ce qui entraîne généralement une évaluation plus élevée du bien immobilier.

Avantages du Sale & Lease Back

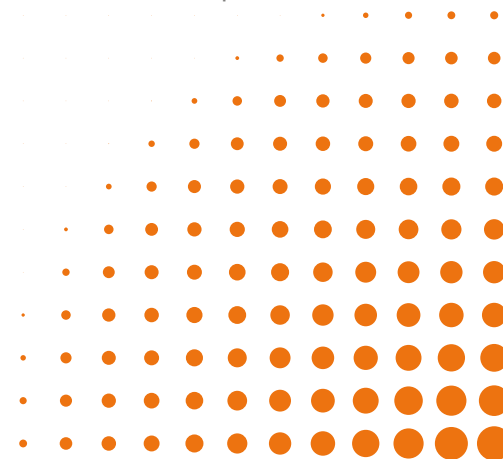
Chaque entreprise est différente. Par conséquent, les avantages varient également d'une entreprise à l'autre. Nous énumérons ici les principaux avantages d'un modèle de Sale & Lease Back.



a. Avantages financiers

Libération de capital

Le vendeur (re)trouve un accès au capital qui était immobilisé par la possession de biens immobiliers logistiques/commerciaux. Le montant est libéré, mais le bien immobilier dans lequel l'entreprise exerce ses activités n'est pas perdu. En tant que vendeur de votre bien immobilier, vous le gardez en votre possession et en avez le contrôle effectif, sans engager de ressources financières. Une fois l'accord conclu, vous n'êtes pas le véritable propriétaire du bien immobilier, mais vous avez le droit de définir la durée du bail, les conditions de paiement et d'autres conditions contractuelles qui sont essentielles pour l'utilisation future du bien.



Avantages par rapport à d'autres formes de financement

Le rendement d'un prêt bancaire ou hypothécaire est généralement inférieur à celui d'un accord de Sale & Lease Back. Le montant libéré lors de la vente de votre bien à une SIR est généralement plus élevé que celui qui peut être obtenu par un prêt financier. Dans le cas d'un modèle de Sale & Lease Back, le vendeur/locataire reçoit l'intégralité de la valeur marchande du bien immobilier, moins l'impôt sur les plus-values. Avec un financement hypothécaire classique, vous n'obtenez généralement pas plus de 70 à 80 % de la valeur du bien.

Dans le cas des modèles de Sale & Lease Back, le montant du loyer mensuel peut être convenu en accord avec la partie contractante. En outre, le vendeur peut généralement moduler la durée initiale du bail pour qu'elle corresponde à ses besoins et a la possibilité de la prolonger. En revanche, dans le cas d'un financement hypothécaire conventionnel, le refinancement n'est pas garanti. Avec le Sale & Lease Back, la capacité de remboursement de l'entreprise n'est pas non plus affectée. Les loyers peuvent être payés avec les flux de trésorerie futurs générés par le bien loué.

b. Conservation du contrôle

Vous vendez votre bien immobilier, mais vous pouvez continuer à l'utiliser pleinement et vous en gardez donc le contrôle total. Vous pouvez ainsi poursuivre votre logistique opérationnelle sur le site existant, tout en libérant du capital qui vous permettra d'assurer votre développement.

En outre, le contrat de location précise toujours qui est responsable de l'entretien du bien immobilier et qui supporte les frais d'exploitation. Ces obligations dépendent du type de bâtiment, des souhaits du client et des pratiques des marchés locaux.

c. Amélioration de la structure du bilan

Le vendeur/locataire peut remplacer l'actif immobilisé par l'actif circulant, c'est-à-dire le produit en espèces de la vente. Le bilan est consolidé avec les fonds propres supplémentaires générés par la réalisation de la plus-value de cession lors de la vente à la SIR. La structure financière est améliorée en termes de solvabilité et de liquidités immédiates. Depuis quelques années, les IFRS (International Financial Reporting Standards) prévoient que le Sale & Lease Back soit traité au niveau du bilan, tant pour le locataire que pour le bailleur.

d. Liquidité et solvabilité

Un accord de Sale & Lease Back augmente le ratio actifs immobilisés/actifs circulants. Il est donc avantageux pour une entreprise de s'acquitter de ses obligations à court terme envers les prêteurs. La conversion des fonds propres en liquidités vous donne une marge de manœuvre pour rembourser vos dettes aiguës et optimise la structure de votre capital.

Les entreprises qui sont limitées dans leur capacité à contracter des dettes supplémentaires en raison de crédits en cours ou d'un contrat d'emprunt peuvent être en mesure de lever ces restrictions grâce au principe de Sale & Lease Back. Cela garantit une diversification des formes de financement, ce qui donne au vendeur une plus grande marge de manœuvre financière.

Le Sale & Lease Back offre tout d'abord des liquidités qui vous permettent de :

- garantir des lignes de crédit auprès de la banque et d'obtenir plus de capital qu'avec les formes de financement traditionnelles ;
- libérer un fonds de roulement qui profitera aux activités quotidiennes ;

- utiliser les liquidités libérées pour financer des projets rentables ;
- disposer d'une injection de capital pour renforcer les activités opérationnelles ;
- budgétiser mieux et plus efficacement à l'avenir, car vous savez exactement combien de loyer vous payez chaque mois.

e. Fiscalité

Par ailleurs, le Sale & Lease Back est intéressante en raison de la **déductibilité fiscale des paiements de leasing**. En effet, ceux-ci sont généralement considérés comme des dépenses d'exploitation entièrement déductibles (à l'exception d'un ajout à des fins commerciales) et peuvent donc réduire le revenu imposable.

f. Flux de trésorerie

Le modèle de Sale & Lease Back améliore le flux de trésorerie. Si vos clients ne paient pas leurs factures à temps, la vente peut vous amener à être en retard sur vos propres factures. Le capital supplémentaire dégagé vous permet de disposer d'une plus grande marge de manœuvre afin de surmonter cette période.

g. Développement et concentration sur l'activité principale

Le manque de capital entrave l'efficacité, le progrès et la croissance. Des ressources financières sont nécessaires pour constituer des stocks,

payer les factures et financer les activités de marketing. Un retard dans le paiement des obligations passées entraîne une baisse de la productivité, ce qui peut aussi faire rapidement fondre les bénéfices de votre entreprise. En outre, un capital supplémentaire offre également une plus grande liberté, par exemple pour développer vos fonctions, vos produits ou vos services et en faire davantage la publicité.

Cette liberté donne à votre entreprise la possibilité de faire de réels progrès et de se développer. Elle vous permet de vous concentrer sur votre activité principale, dont vous avez besoin pour faire passer votre entreprise au niveau supérieur.

h. Processus simple et rapide

Contrairement à la vente et au déménagement traditionnels d'un bien commercial, le vendeur doit simplement attendre le paiement. En attendant, il peut continuer à gérer ses affaires. Pour de nombreux entrepreneurs, ce processus signifie moins de stress et d'incertitude.

i. Discrétion et site inchangé

Un contrat de Sale & Lease Back est une transaction discrète. Vous n'avez pas besoin d'annoncer la vente de votre bien immobilier pour éviter toute incertitude chez vos clients. Vous pouvez continuer à travailler dans le même bâtiment ou au même endroit, pour que vos clients actuels ne se posent pas de questions ou ne soient pas déstabilisés par un changement d'adresse.

Arguments en faveur du modèle de Sale & Lease Back de WDP

La force de WDP est sans aucun doute sa flexibilité vis-à-vis de nos clients, combinée à notre savoir-faire et à notre professionnalisme en matière de gestion et de partenariat.

Vous cherchez un partenaire pour vous aider à agrandir ou à rénover vos installations ? Alors vous êtes à la bonne adresse. WDP est un investisseur à long terme disposant d'un savoir-faire dans la gestion et le développement de biens immobiliers logistiques.

La plupart des contrats de cession-bail ont une durée de 10 à 20 ans, car nous visons une relation à long

terme avec nos clients. Dans notre coopération, nous ne voulons pas uniquement nous concentrer sur le rôle d'investisseur, mais agir en tant que partenaire qui contribue au succès et à la croissance de votre entreprise, un partenaire sur lequel vous pouvez compter. En outre, nous pouvons également jouer un rôle de conseil, basé sur notre longue expérience et notre vision à long terme.

Pour nous, il est important que vous vous sentiez bien dans votre bâtiment après la transmission et que vous puissiez poursuivre votre activité dans de bonnes conditions. En tant qu'investisseur immobilier à long terme, nous assumons le risque lié à la valeur résiduelle du bâtiment, ce qui signifie que nous prenons notre rôle de gestionnaire très au sérieux. Dans le cadre d'un contrat de location standard,

nous sommes responsables de la structure, du toit et de la façade du bâtiment, y compris des coûts de rénovation structurelle. Ces obligations dépendent cependant du type de bâtiment, des pratiques du marché local et des souhaits du client. Nous aimons offrir à nos clients une certaine flexibilité dans les négociations et les accords, de sorte que le contrat soit toujours une situation gagnant-gagnant.

Conclusion



Le financement via le Sale & Lease Back est de loin la forme de leasing la plus attractive. Il vous offre la possibilité de diversifier les formes de financement et de soulager ainsi les lignes de crédit de votre banque. Il vous permet de vous recentrer sur votre activité principale et vous donne la marge de manœuvre financière nécessaire pour investir dans les tâches opérationnelles de votre entreprise.

Le principe du Sale & Lease Back est idéal pour les entreprises qui disposent d'une bonne clientèle, mais qui ont besoin d'une injection de capital pour poursuivre leur croissance. Si votre entreprise a déjà des performances stables et que vous voyez un potentiel de croissance, nous vous recommandons le Sale & Lease Back, car le développement et la croissance peuvent signifier plus de

production et plus de bénéfices. Pour de nombreuses entreprises du commerce, de la logistique ou de l'industrie, il s'agit d'une solution adaptée pour obtenir un crédit. Le capital libéré peut être utilisé pour des expansions stratégiques ou des investissements orientés vers l'avenir.

Le Sale & Lease Back constitue souvent une meilleure option que

de vendre votre bien à court terme et de déménager dans un bâtiment plus petit. Ce principe est basé sur une vision à long terme et s'applique de préférence avec un partenaire stratégiquement choisi, une SIR. Celle-ci vous permet en effet de vous concentrer sur votre activité principale, dont vous avez besoin pour faire passer votre entreprise au niveau supérieur.

Vous souhaitez obtenir davantage d'informations ?

Contactez nos experts pour bénéficier de conseils concrets sur le modèle de Sale & Lease Back. Nous examinerons ensemble si cette forme de financement est adaptée à vos plans stratégiques.



WWW.WDP.EU

