



E-BOOK

SALE & LEASE BACK

Liberare valore strategico dal patrimonio immobiliare logistico



WWW.WDP.EU

00

Indice

01

Introduzione

02

Che cos'è il Sale & Lease Back?

03

Come funziona

04

Quando scegliere il Sale & Lease Back



05

I fattori determinanti

06

I vantaggi del Sale & Lease Back

- a. Benefici finanziari
- b. Mantenimento del controllo operativo
- c. Miglioramento della struttura patrimoniale
- d. Liquidità e merito creditizio
- e. Efficienza fiscale
- f. Cash flow e prevedibilità finanziaria
- g. Focus sul core business e crescita
- h. Processo semplice e tempi certi
- i. Discrezione e continuità di sede

07

Perché scegliere WDP

08

Conclusioni



Introduzione

Nel contesto economico attuale, il ricorso al credito bancario tradizionale è diventato un percorso lungo, selettivo e spesso insufficiente per sostenere le ambizioni di crescita delle imprese. I criteri di valutazione si sono inaspriti, i tempi di istruttoria si allungano e le garanzie richieste assorbono risorse che potrebbero essere meglio impiegate nell'operatività.

Per le imprese industriali, logistiche e della distribuzione italiane — che spesso detengono un patrimonio immobiliare di valore significativo — il Sale & Lease Back rappresenta una leva finanziaria alternativa di crescente rilevanza strategica. Cedere l'immobile a un investitore immobiliare qualificato e tornare a occuparlo come locatario non è una scelta difensiva: è una decisione che ridefinisce il rapporto tra capitale fisso e capacità operativa.



Il Sale & Lease Back trasforma un asset immobilizzato in liquidità immediata, senza interrompere le attività. Per CEO e CFO che guardano alla crescita, è uno strumento di riallocazione del capitale, non una soluzione d'emergenza.

Che cos'è il Sale & Lease Back?

In Italia, il mercato della logistica di alta qualità registra una domanda strutturalmente superiore all'offerta disponibile. Gli immobili con buona accessibilità autostradale, certificate energeticamente e adatti all'automazione esprimono valori di mercato particolarmente solidi — un vantaggio diretto per chi valuta un'operazione di Sale & Lease Back.

Definizione generale

Il Sale & Lease Back è una delle forme più consolidate di finanziamento strutturato. L'impresa vende il proprio immobile a una Società di Investimento Immobiliare Regolamentata (SIIR) e ne ottiene immediatamente il godimento in locazione, con o senza opzione di riacquisto al termine del contratto. La transazione può riguardare sia beni immobili che beni strumentali mobili.

Il Sale & Lease Back nel settore immobiliare logistico

In una transazione standard, il contratto di locazione ha durata pluriennale — generalmente da 10 a 20 anni — con possibilità di rinnovo negoziata in fase iniziale. Il venditore mantiene il pieno utilizzo dell'immobile, definisce le condizioni contrattuali che meglio si adattano al proprio ciclo operativo e libera risorse da riallocare verso priorità strategiche.

La valorizzazione dell'immobile è un passaggio cruciale. Viene affidata a un perito indipendente che considera localizzazione, stato conservativo, caratteristiche tecniche dell'immobile, le condizioni del contratto di locazione da stipulare e la durata prevista. Il canone annuo e la durata del contratto influenzano direttamente il prezzo di cessione.

03

Come funziona il Sale & Lease Back



04

Quando scegliere il Sale & Lease Back

Il Sale & Lease Back non è vincolato a un settore specifico né a una dimensione aziendale. È uno strumento trasversale, adatto a realtà industriali, logistiche e distributive che condividono alcune caratteristiche comuni.





Situazioni tipiche

- Piano di espansione con fabbisogno di capitale
- Riduzione dell'indebitamento bancario
- Necessità di rafforzare il capitale circolante
- Diversificazione delle fonti di finanziamento
- Ottimizzazione della struttura patrimoniale
- Acquisizione di un concorrente o di nuovi mercati



Profilo dell'impresa ideale

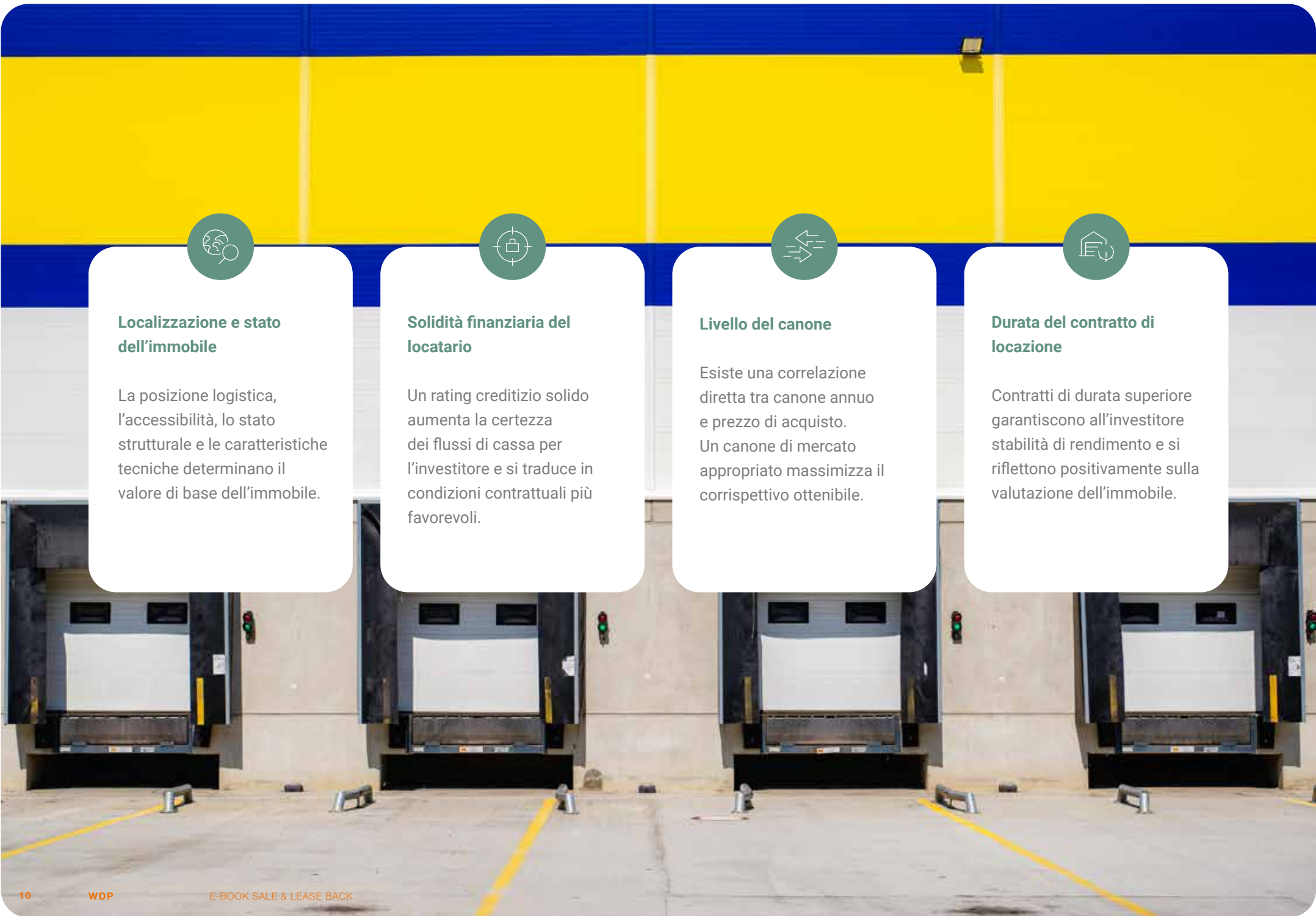
- Performance operativa solida e consolidata
- Immobile di proprietà in buono stato conservativo
- Sede logistica strategica e difficilmente sostituibile
- Visione a lungo termine sulla localizzazione
- Intenzione di restare nell'immobile per 10-20 anni

Per molte imprese italiane della logistica e dell'industria manifatturiera, il Sale & Lease Back è la risposta corretta alla domanda: come finanzia la crescita senza aumentare il debito bancario e senza cedere il controllo operativo?

05

I fattori determinanti in una transazione

Il valore di un'operazione di Sale & Lease Back dipende dall'interazione di quattro variabili chiave. Comprenderle consente di impostare la negoziazione con maggiore consapevolezza strategica.



I vantaggi del Sale & Lease Back

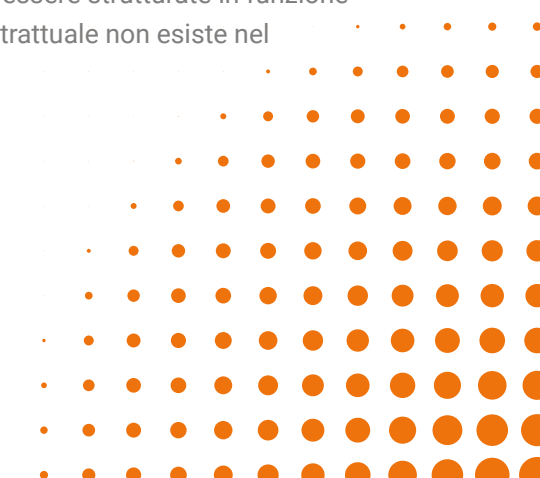
Ogni impresa ha caratteristiche proprie e i benefici di un'operazione di Sale & Lease Back si configurano di conseguenza. Di seguito i principali vantaggi, rilevanti per CEO, CFO e responsabili della supply chain.



a. Benefici finanziari — liberazione del capitale

Il venditore recupera accesso immediato al capitale immobilizzato nell'immobile, senza perdere la disponibilità operativa della struttura. Il corrispettivo ricevuto corrisponde al pieno valore di mercato, al netto dell'imposta sulle plusvalenze — una condizione strutturalmente superiore al tradizionale mutuo ipotecario, che generalmente copre il 70-80% del valore dell'immobile.

Le condizioni del contratto di locazione — canone, durata, eventuali revisioni — vengono negoziate con il locatore e possono essere strutturate in funzione dei flussi di cassa attesi. Questa flessibilità contrattuale non esiste nel finanziamento bancario tradizionale.



b. Mantenimento del controllo operativo

La cessione dell’immobile non compromette in alcun modo la continuità operativa. L’impresa mantiene il pieno utilizzo della struttura, definisce le condizioni d’uso nel contratto e conserva il controllo sulla logistica e sui processi produttivi. Il contratto specifica le responsabilità di manutenzione e i costi operativi, in base alla tipologia dell’immobile e alle consuetudini del mercato locale italiano.

c. Miglioramento della struttura patrimoniale

L’operazione consente di sostituire attivo fisso con attivo circolante — la liquidità derivante dalla vendita. Il patrimonio netto si rafforza grazie alla realizzazione della plusvalenza. Indici di solvibilità e liquidità immediata migliorano. I principi contabili IFRS prevedono la rilevazione in bilancio dell’operazione sia per il locatario che per il locatore: un aspetto da valutare con il proprio revisore nella fase di strutturazione.

d. Liquidità e merito creditizio

Il Sale & Lease Back migliora il rapporto tra attivo fisso e attivo circolante, con effetti positivi sulla capacità di far fronte alle obbligazioni a breve termine. La conversione di equity in liquidità offre margine per ridurre il debito esistente e ottimizzare la struttura finanziaria. Per le imprese con covenant bancari che limitano l’assunzione di nuovo debito, il Sale & Lease Back rappresenta una forma di finanziamento alternativa che non interferisce con tali vincoli.

e. Efficienza fiscale

I canoni di locazione sono generalmente deducibili come costi d’esercizio, con effetti positivi sul carico fiscale complessivo. La deducibilità integrale dei canoni — salvo specifiche eccezioni — riduce il reddito imponibile in misura superiore a quanto consentito dall’ammortamento dell’immobile di proprietà. Si raccomanda una valutazione specifica con il proprio consulente fiscale in merito alla normativa italiana vigente.

f. Cash flow e prevedibilità finanziaria

Il Sale & Lease Back migliora la prevedibilità del cash flow. La conoscenza del canone mensile consente una pianificazione finanziaria più accurata. La liquidità liberata costituisce una riserva operativa che attenua l’impatto di ritardi nei pagamenti da parte dei clienti o di picchi di fabbisogno.

g. Focus sul core business e crescita

La carenza di capitale rallenta l’efficienza, blocca la crescita e riduce la competitività. Con le risorse liberate, l’impresa può finanziare lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi, rafforzare le attività commerciali, ampliare la capacità produttiva e accelerare l’integrazione verticale o orizzontale della supply chain. WDP può affiancarvi anche nella valutazione di ampliamenti o ristrutturazioni della struttura logistica esistente.

h. Processo semplice e tempi certi

A differenza di una compravendita immobiliare tradizionale — che richiede il trasferimento fisico delle attività e interruzioni operative — il Sale & Lease Back prevede unicamente l’attesa del pagamento. L’impresa continua a operare normalmente durante l’intero iter. Tempi più certi, minore complessità esecutiva, nessuna interruzione produttiva.

i. Discrezione e continuità di sede

La transazione non richiede comunicazioni pubbliche. Clienti, fornitori e dipendenti non percepiscono alcun cambiamento: stessa sede, stessa struttura operativa, stessa identità. Un elemento di rilievo nel contesto delle relazioni commerciali italiane, dove la continuità e la stabilità sono valori percepiti come indicatori di solidità.

Perché scegliere WDP

La forza di WDP risiede nella flessibilità verso i propri locatari, combinata con la competenza tecnica e la solidità gestionale di un operatore istituzionale. Ogni accordo è strutturato per essere vantaggioso per entrambe le parti — a lungo termine.

WDP è un investitore immobiliare di lungo periodo specializzato nel settore logistico. Con un portafoglio attivo in Belgio, Paesi Bassi, Francia, Germania, Romania e Italia, WDP dispone di una piattaforma europea con radicamento locale — una combinazione che pochi operatori del settore possono offrire.

Partnership, non solo investimento

La durata tipica di un accordo WDP è compresa tra 10 e 20 anni. Non gestiamo una transazione: costruiamo una relazione. Il nostro team partecipa attivamente alla pianificazione immobiliare dell'impresa locataria, offrendo consulenza tecnica e strategica per tutta la durata del contratto.

Gestione immobiliare di qualità

Con un contratto di locazione standard, WDP assume la responsabilità della struttura portante, della copertura e della facciata, inclusi i costi di ristrutturazione strutturale. Ci assumiamo il rischio del valore residuo dell'immobile: un impegno concreto, non una clausola contrattuale.

WDP può inoltre affiancare l'impresa nella valutazione di ampliamenti, ristrutturazioni o adeguamenti tecnologici dell'immobile — inclusa l'installazione di impianti fotovoltaici, sistemi di ricarica per veicoli elettrici e soluzioni per l'automazione logistica. Un partner industriale per la vostra infrastruttura.

Conclusioni



Il capitale che avete immobilizzato nel vostro patrimonio logistico può diventare il motore della vostra prossima fase di crescita. WDP vi guida nell'analizzare se il Sale & Lease Back è la soluzione giusta per la vostra strategia.

Il Sale & Lease Back è, tra gli strumenti di finanziamento alternativo, quello che meglio combina immediatezza della liquidità, continuità operativa e potenziale di crescita. Per le imprese della logistica, della distribuzione e dell'industria che operano in Italia, rappresenta una

risposta concreta a un'esigenza strutturale: finanziare la crescita senza dipendere esclusivamente dal sistema bancario.

Il modello è particolarmente indicato per imprese con una performance operativa solida che vedono opportunità di espansione

— nuovi mercati, acquisizioni, ammodernamento della supply chain — ma che non intendono appesantire ulteriormente la propria posizione debitoria.

Il Sale & Lease Back è preferibile, nella maggior parte dei casi, alla cessione definitiva dell'immobile

e al trasferimento in una sede alternativa. Si fonda su una visione di lungo periodo e richiede un partner con le competenze, la solidità e la presenza locale per sostenere l'impresa nel tempo.

WDP è quel partner.

Desiderate approfondire?

Contattate il team WDP per una consulenza dedicata. Insieme valuteremo se il Sale & Lease Back si integra con i vostri obiettivi strategici e quali condizioni è possibile strutturare per la vostra specifica situazione.

WWW.WDP.EU

