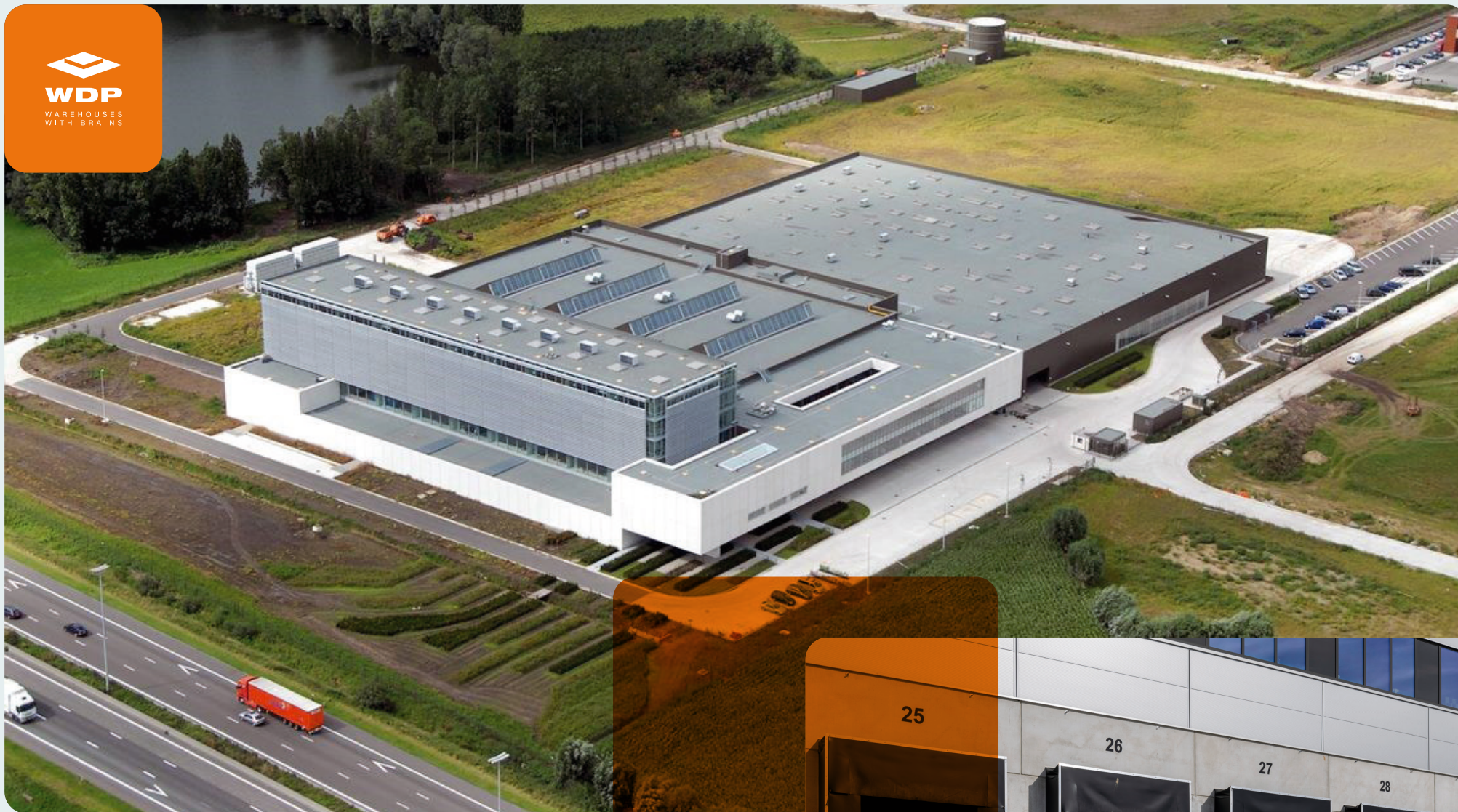




E-BOOK

SALE & LEASE BACK



00

Inhoud

01

Inleiding

02

**Wat is
Sale & Lease Back?**

Algemene definitie van Sale & Lease Back
en Sale & Lease Back in de vastgoedsector

03

**Infographic:
Hoe werkt Sale & Lease
Back?**

04

**Wanneer moet u voor
een Sale & Lease Back
model kiezen?**



05

Welke factoren zijn belangrijk bij een Sale & Lease Back transactie?

07

Argumenten voor het Sale & Lease Back model van WDP

06

Voordelen van Sale & Lease Back

- a. Financiële voordelen
- b. De controle behouden
- c. Verbeterde balansstructuur
- d. Liquiditeit en kredietwaardigheid
- e. Belasting
- f. Cashflow
- g. Groeien en focussen op de kernactiviteiten
- h. Eenvoudig en snel proces
- i. Discretie en ongewijzigde locatie

08

Conclusie



01

Inleiding

Kapitaal voor uw bedrijf aantrekken, kan moeilijk zijn. De traditionele manier om bankfinanciering aan te vragen, is allesbehalve eenvoudig en kost veel tijd en moeite. En dan hebt u nog geen garantie dat uw aanvraag wordt goedgekeurd. Vooral in een volatiele marktomgeving is bankfinanciering soms moeilijk te verkrijgen. Daarom gaan ondernemers vaak op zoek naar nieuwe manieren om de financiële gezondheid van hun bedrijf te waarborgen. De verkoop van vastgoed kan een aantrekkelijk alternatief zijn.

Een financieringstechniek die de afgelopen jaren aan populariteit heeft gewonnen, is het Sale & Lease Back model voor vastgoed. Sale & Lease Back kan een belangrijke bijdrage aan uw bedrijfsactiviteiten leveren. Als u uw vastgoed aan een professionele vastgoedinvesteerder verkoopt en dit onmiddellijk van hem huurt, kunt u (als huurder) uw eigendom blijven gebruiken en het vrijgekomen kapitaal gebruiken om uw operationele activiteiten te versterken en mogelijk zelfs om uw strategische groei in de hand te werken.



Wat is Sale & Lease Back?

Theoretisch kan er op basis van de koopoptie aan het einde van het contract een onderscheid worden gemaakt tussen Sale & Lease Back en Sale & Rent Back. In de praktijk worden beide termen echter gebruikt om hetzelfde te beschrijven. In dit e-book gebruiken we de term Sale & Lease Back, omdat die internationaal in de vastgoedsector voor sale-rent-transacties wordt gebruikt.

Algemene definitie van Sale & Lease Back

Sale & Lease Back is een van de oudste vormen van leasing, waarbij het vastgoed aan de gereguleerde vastgoedvennootschap (GGV) wordt verkocht. Die laatste verhuurt op zijn beurt het vastgoed onmiddellijk terug aan de verkoper, met of zonder aankoopoptie aan het einde van het contract. Sale & Lease Back kan voor alle roerende en onroerende activa van een bedrijf worden gebruikt. Met andere woorden: een bedrijf verkoopt een deel van de kapitaalgoederen die het bezit aan de vastgoedvennootschap (GJV). De verkochte goederen worden onmiddellijk aan de verkoper teruggeleased.

Sale & Lease Back in de vastgoedsector

Met een Sale & Lease Back transactie kunt u als verkoper uw vastgoed blijven gebruiken en beschikt u eveneens over extra kapitaal om eventuele investeringsbehoeften te dekken. Bij een Sale & Lease Back standaardtransactie wordt er traditioneel een huurovereenkomst voor lange termijn afgesloten, meestal met een optie tot verlenging.

Van cruciaal belang voor een dergelijke transactie is een correcte waardebeoordeling van het vastgoed. In de regel wordt er voor een dergelijke bepaling een beroep gedaan op een onafhankelijk expert. Die expert zal niet alleen de ligging en de huidige staat van het vastgoed (leeftijd, behoefte aan grote reparaties, enz.) beoordelen, maar ook de voorwaarden van de huurovereenkomst die nog moet worden gesloten. Bovendien wordt er ook rekening gehouden met de duur van de huurovereenkomst en de jaarlijkse huur.

03

Hoe werkt Sale & Lease Back?



04

Wanneer moet u voor een Sale & Lease Back model kiezen?

Sale & Lease Back is niet aan een specifiek type bedrijf of bedrijfstak gebonden, maar biedt veel verschillende mogelijkheden.

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor een Sale & Lease Back model?





Meer kapitaal voor dagelijkse activiteiten en strategische groei

Als u besluit om uw vastgoed te verkopen, hoeft u zich alleen nog maar op de dagelijkse gang van zaken te concentreren. Het vrijgekomen kapitaal geeft u ook de nodige middelen om uw bedrijf verder te optimaliseren en uitbreidingsplannen te verwezenlijken. Dat zal de activiteiten en productie van uw bedrijf alleen maar ten goede komen.



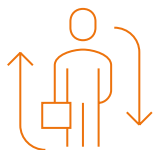
De risico's rond uw vastgoed verminderen

Omdat u niet langer de eigenaar maar de huurder van het vastgoed bent, zijn de specifieke risico's van een vastgoedeigenaar niet langer op u van toepassing.



Extra liquiditeit en versterking van de balanspositie

Met behulp van Sale & Lease Back kunt u op een natuurlijke manier liquiditeit voor uw bedrijf genereren. Aangezien het vastgoed niet langer op uw balans staat, neemt uw solvabiliteit toe. De vrijgekomen middelen kunt u dan gebruiken om schulden af te lossen, het bedrijfskapitaal te versterken en/of om nieuwe investeringen te doen.



Financiering diversifiëren

Het Sale & Lease Back model geeft u een sterkere en onafhankelijke positie ten opzichte van uw kredietverstrekkers en verzekert u zo de diversificatie van uw financiering.



Wij bieden u vastgoedexpertise

Door uw keuze voor een vastgoedprofessional zoals WDP profiteert u van een jarenlange ervaring in de logistieke vastgoedsector. Dankzij onze uitgebreide knowhow is uw vastgoed in de bekwame handen van ons interne team van ervaren Property Managers.

05

Welke factoren zijn belangrijk bij een Sale & Lease Back transactie?





Ligging en staat

Zowel de ligging als de staat van het vastgoed spelen een doorslaggevende rol bij de bepaling van de waarde.



Capaciteit van de verkoper en dus ook van de toekomstige huurder

Hoe beter de kredietwaardigheid en financiële rating van de huurder, hoe hoger de inkomensgarantie voor de investeerder. Dat maakt de Sale & Lease Back transactie aantrekkelijk voor de kredietverstrekker.



Huurprijs

De verkoopprijs van het vastgoed is nauw verbonden met de jaarlijkse huur. Als de verkoper/huurder een hogere huur biedt, zal de investeerder geneigd zijn om een hogere koopprijs te bieden.



Duur van de huurovereenkomst

Een langere looptijd van de huurovereenkomst verzekert de investeerder van een langere periode van stabiele cashflow, wat over het algemeen tot een hogere waardering van het vastgoed leidt.

Voordelen van Sale & Lease Back

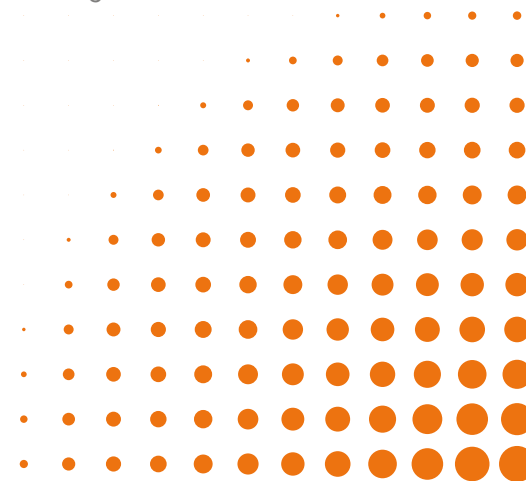
Elk bedrijf is anders. Bijgevolg verschillen ook de voordelen van bedrijf tot bedrijf. Hieronder zetten we de belangrijkste voordelen van een Sale & Lease Back model op een rij.



a. Financiële voordelen

Kapitaal vrijmaken

De verkoper verkrijgt (opnieuw) toegang tot kapitaal, dat door het bezit van logistiek/commercieel vastgoed vastzat. Het bedrag komt vrij, maar het vastgoed waarin het bedrijf actief is, gaat niet verloren. Als verkoper van uw vastgoed blijft het in uw bezit en hebt u de feitelijke controle over het vastgoed zonder dat u financiële middelen moet vastzetten. Nadat de overeenkomst is afgesloten, bent u niet langer de feitelijke eigenaar van het vastgoed, maar hebt u wel het recht om de duur van de huurovereenkomst, de betalingsvoorwaarden en andere contractuele voorwaarden te bepalen die essentieel zijn voor het toekomstige gebruik van het vastgoed.



Voordelen ten opzichte van andere financieringsvormen

Het rendement op een bank- of hypotheeklening is meestal lager dan op een Sale & Lease Back overeenkomst. Het bedrag dat vrijkomt wanneer u uw vastgoed aan een GGV verkoopt, is meestal hoger dan het bedrag dat u via een financiële lening kunt realiseren. Zo krijgt de verkoper/huurder bij een Sale & Lease Back model de volledige marktwaarde van het vastgoed, verminderd met de vermogenswinstbelasting. Bij een conventionele hypotheek krijgt u normaal gesproken niet meer dan 70 tot 80 procent van de waarde van het vastgoed.

Bij Sale & Lease Back modellen kan het bedrag van de maandelijkse huur in overleg met de contractant worden afgesproken. Bovendien kan de verkoper de aanvankelijke huurperiode meestal op zijn behoeften afstemmen en heeft hij de mogelijkheid om die te verlengen. Bij een conventionele hypotheek is herfinanciering daarentegen niet gegarandeerd. Een Sale & Lease Back doet geen afbreuk aan de terugbetalingscapaciteit van het bedrijf. De huur kan met de toekomstige cashflows uit het leasingobject worden betaald.

b. De controle behouden

Hoewel u uw vastgoed verkoopt, kunt u het volledig blijven gebruiken en behoudt u dus de volledige controle erover. Op die manier kunt u niet alleen uw operationele logistiek op de bestaande locatie voortzetten, maar biedt het vrijgemaakte kapitaal u tegelijkertijd heel wat groeimogelijkheden.

Bovendien wordt er in de huurovereenkomst altijd vastgelegd wie verantwoordelijk is voor het onderhoud van het vastgoed en wie de exploitatiekosten ervan draagt. Die verplichtingen hangen af van het soort gebouw, de wensen van de klant en wat gebruikelijk is op de lokale markt.

c. Verbeterde balansstructuur

De verkoper/huurder kan vaste activa door vlottende activa, d.w.z. de contante opbrengst van de verkoop, vervangen. De balans wordt geconsolideerd met het extra eigen vermogen dat uit de realisatie van de meerwaarde op de verkoop aan de GGV voortvloeit. De financiële structuur wordt verbeterd in termen van solvabiliteit en onmiddellijke liquiditeit. Sinds enkele jaren bepalen de IFRS (International Financial Reporting Standards) dat Sale & Lease Back bij zowel de huurder als de verhuurder in de balans moet worden opgenomen.

d. Liquiditeit en kredietwaardigheid

Een Sale & Lease Back overeenkomst verhoogt de verhouding tussen vaste en vlottende activa. Zo wordt het voor een bedrijf voordelig om aan kortlopende verplichtingen aan kredietverstrekkers te voldoen. De omzetting van eigen vermogen in contanten geeft u de ruimte om uw huidige schulden af te lossen en optimaliseert uw kapitaalstructuur.

Bedrijven die door lopende leningen of een leningsovereenkomst beperkt zijn om extra schulden aan te gaan, kunnen via het Sale & Lease Back principe die beperkingen mogelijk opheffen. Dat garandeert een diversificatie van de financieringsvormen, wat de verkoper meer financiële armslag geeft.

Een Sale & Lease Back creëert in eerste instantie liquiditeit wat u de mogelijkheid biedt om:

- kredietlijnen van de bank en meer kapitaal te verkrijgen dan met traditionele vormen van financiering;
- werkkapitaal vrij te maken dat voor de dagelijkse gang van zaken kan worden gebruikt;

- de vrijgekomen liquiditeit te gebruiken om winstgevende projecten te financieren;
- een kapitaalinjectie door te voeren om de operationele activiteiten te versterken;
- in de toekomst beter en efficiënter te budgetteren, omdat u precies weet hoeveel huur u elke maand betaalt.

e. Belasting

Een Sale & Lease Back is eveneens aantrekkelijk omdat **leasingbetalingen fiscaal aftrekbaar zijn**. Dergelijke betalingen worden over het algemeen als volledig aftrekbare zakelijke uitgaven beschouwd (met uitzondering van een toerekening voor commerciële doeleinden) en kunnen dus het belastbare inkomen verlagen.

f. Cashflow

Het Sale & Lease Back model verbetert de cashflow. Als uw klanten hun facturen niet op tijd betalen, kan de verkoop ertoe leiden dat u achter raakt op uw eigen facturen. Het extra vrijgekomen kapitaal zorgt ervoor dat u meer bewegingsruimte hebt om die periode te overbruggen.

g. Groeien en focussen op de kernactiviteiten

Een gebrek aan kapitaal staat efficiëntie, vooruitgang en groei in de weg. Financiële middelen zijn nodig om voorraden aan te leggen, facturen te

betalen en marketingactiviteiten te financieren. Een laattijdige betaling van eerdere verplichtingen leidt tot een vermindering van de productiviteit. En dat kan op zijn beurt de winst van uw bedrijf snel doen dalen. Bovendien biedt extra kapitaal ook meer vrijheid om bijvoorbeeld uw functies, producten of diensten uit te breiden en om meer reclame ervoor te maken.

Die vrijheid geeft uw bedrijf de kans om echte vooruitgang te boeken en zich verder te ontwikkelen. Ze zorgt ervoor dat u op uw kernactiviteiten kunt focussen. Een focus die u nodig hebt om uw bedrijf naar een hoger niveau te tillen.

h. Eenvoudig en snel proces

In tegenstelling tot bij een normale verkoop en verhuizing van commercieel vastgoed hoeft de verkoper alleen maar op de betaling te wachten. Ondertussen kan hij zijn activiteiten voortzetten. Voor veel ondernemers betekent dat minder stress en minder onzekerheid.

i. Discretie en ongewijzigde locatie

Een Sale & Lease Back overeenkomst is discreet. U hoeft de verkoop van uw vastgoed niet aan te kondigen en vermijdt zo onzekerheid bij uw klanten. En u kunt uw werkzaamheden in hetzelfde gebouw of op dezelfde locatie voortzetten. Met andere woorden, geen vragen of irritatie bij uw klanten door een adreswijziging.

Argumenten voor het Sale & Lease Back model van WDP

De kracht van WDP is ongetwijfeld de flexibiliteit naar onze klanten, in combinatie met onze expertise en professionaliteit in management en partnerschap.

Bent u op zoek naar een partner die u kan ondersteunen bij de uitbreiding of reorganisatie van uw installaties? Dan bent u bij ons aan het juiste adres. WDP is een langetermijninvesteerder met expertise in het beheer en de ontwikkeling van logistiek vastgoed.

De meeste Sale & Lease Back overeenkomsten hebben een looptijd van 10 tot 20 jaar.

Wij streven namelijk naar een langdurige relatie met onze klanten. Binnen onze samenwerking willen we ons niet alleen op de rol van investeerder concentreren, maar willen we als een partner optreden die bijdraagt aan het succes en de groei van uw bedrijf. Een partner waarop u kunt vertrouwen. Bovendien kunnen we op basis van onze jarenlange ervaring en onze langetermijnvisie ook een adviserende rol op ons nemen.

Wij vinden het heel belangrijk dat u zich ook na de overdracht goed voelt in uw gebouw en dat u uw bedrijf goed kunt blijven runnen. Als langetermijninvesteerder in vastgoed nemen we het risico voor de restwaarde van het gebouw over. Dat betekent dat we onze rol als vastgoedbeheerder heel serieus nemen. Bij een standaardhuurovereenkomst zijn we verantwoordelijk voor de structuur, het dak en de gevel van

het gebouw, inclusief de kosten voor structurele renovatie. Dat hangt echter af van het soort gebouw, de gebruiken van de lokale markt en de wensen van de klant. We bieden onze klanten graag flexibiliteit in onderhandelingen en overeenkomsten. Voor ons moet een contract altijd een winst situatie zijn voor beide partijen.

Conclusie



Sale & Lease Back financiering is verreweg de meest aantrekkelijke vorm van leasen. Het biedt u de mogelijkheid om financieringsvormen te diversifiëren en zo de kredietlijnen van uw bank te ontlasten. Het zorgt ervoor dat u zich opnieuw op uw kernactiviteiten kunt concentreren en geeft u de financiële armslag om in de operationele taken van uw bedrijf te investeren.

Het Sale & Lease Back principe is ideaal voor bedrijven die een solide klantenbestand hebben, maar met het oog op verdere groei een kapitaalinjectie nodig hebben. Als uw bedrijf al stabiel presteert en u groeipotentieel ziet, raden we het Sale & Lease Back principe aan. Ontwikkeling en groei kunnen namelijk leiden tot meer productie en meer winst.

Voor veel bedrijven in de handel, logistiek of industrie is het een geschikte oplossing om een lening te verkrijgen. En het vrijgekomen kapitaal kan voor strategische uitbreiding of toekomst-gerichte investeringen worden gebruikt.

Sale & Lease Back is vaak een betere optie dan uw vastgoed op korte termijn te verkopen en naar een kleiner gebouw te verhuizen.

Het principe is gestoeld op een langetermijnvisie en wordt het best met een strategisch uitgekozen partner, een GGV, aangegaan. Die partner heeft namelijk de nodige expertise en professionaliteit om uw bedrijf naar een hoger niveau te tillen.

Wenst u meer informatie?

Neem contact op met onze experts voor specifiek advies over het Sale & Lease Back model. Samen bekijken we of deze vorm van financiering in uw strategische plannen past.



WWW.WDP.EU

