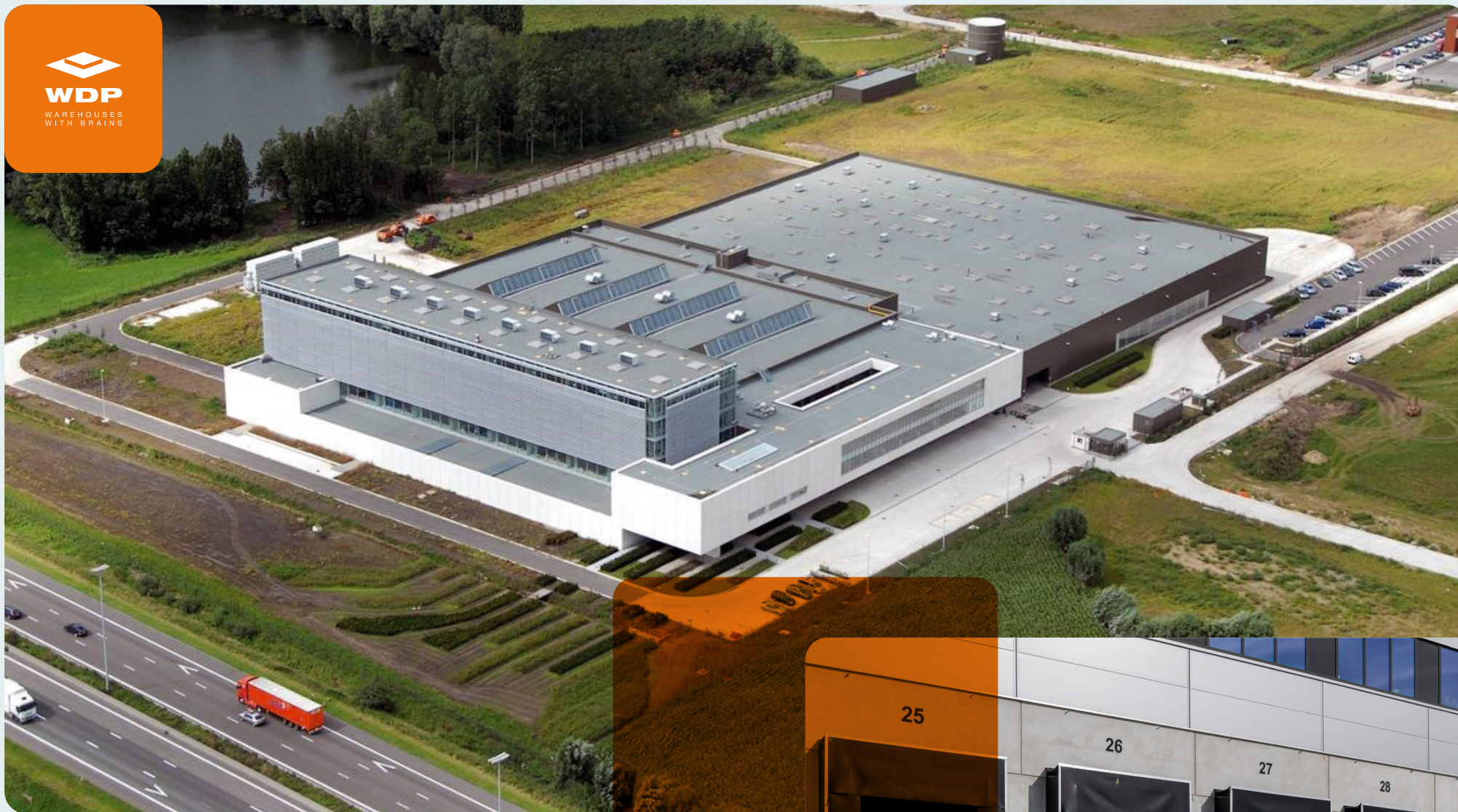




E-BOOK

SALE & LEASE BACK



00

Inhoudsopgave

01

Inleiding

02

**Wat is Sale
& Lease Back?**

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

03

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

04

**Wanneer voor een Sale
& Lease Back-model
kiezen?**



05

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

07

De sterktes van 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. i. Discretie en ongewijzigde locatie

08

Conclusie



01

Inleiding

Het aantrekken van kapitaal voor je bedrijf, kan een uitdaging zijn. De traditionele manier om bankfinanciering aan te vragen, is allesbehalve eenvoudig en kost veel tijd en moeite. En dan is het nog maar afwachten of je aanvraag wordt goedgekeurd. Vooral wanneer de markt turbulent is, 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 je bedrijfsactiviteiten leveren. Als je jouw vastgoed aan een professionele vastgoedinvesteerder verkoopt en dit onmiddellijk van deze partij huurt, kun je (als huurder) jouw eigendom blijven gebruiken. Het vrijgekomen kapitaal kun je gebruiken om je operationele activiteiten te versterken en mogelijk zelfs om strategische groei in de hand te werken.



Wat is Sale & Lease Back?

In theorie 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 Back-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 kun je als verkoper je vastgoed blijven gebruiken en beschik je eveneens over extra kapitaal om eventuele investeringsbehoeften te dekken. Bij een standaard Sale & Lease Back-transactie 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 de waardebeoordeling een beroep gedaan op een onafhankelijk expert. Die expert zal niet alleen de ligging en de huidige staat van het vastgoed (leeftijd, of er grote reparaties nodig zijn, 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 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 redenen om voor een Sale & Lease Back-model te kiezen?





Meer kapitaal voor dagelijkse activiteiten en strategische groei

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



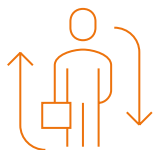
De risico's rondom vastgoed verminderen

Je bent niet langer de eigenaar van het vastgoed, maar de huurder. Daardoor zijn de risico's verbonden aan het bezitten van vastgoed, niet langer op jou van toepassing.



Extra liquiditeit en versterking van de balanspositie

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



Financiering diversifiëren

Het Sale & Lease Back-model geeft je een sterkere en onafhankelijker positie ten opzichte van je kredietverstrekkers en zorgt zo voor de diversificatie van je financiering.



Reken op onze vastgoedexpertise

Door je keuze voor een vastgoedprofessional als WDP, profiteer je van jarenlange ervaring in de logistieke vastgoedsector. Dankzij de uitgebreide knowhow van ons team van ervaren Property Managers, is je vastgoed in bewaarde handen..

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 (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. De voordelen van het Sale & Lease Back-model verschillen dus ook van bedrijf tot bedrijf. Op de volgende pagina's zetten we de belangrijkste voordelen van een Sale & Lease Back-model op een rij.



a. Financiële voordelen

Kapitaal vrijmaken

Als verkoper krijg je (opnieuw) toegang tot kapitaal, dat door het bezit van logistiek/commercieel vastgoed vastzat. Het bedrag komt vrij, maar het vastgoed gaat niet verloren. Als verkoper blijf je beschikken over het vastgoed en heb je hier de controle over, zonder dat je financiële middelen moet vastzetten. Nadat de overeenkomst is afgesloten, ben je niet langer de feitelijke eigenaar van het vastgoed, maar heb je 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 je je vastgoed aan een GGV verkoopt, is meestal hoger dan het bedrag dat je via een financiële lening kunt realiseren. Zo krijg je als verkoper/huurder bij een Sale & Lease Back-model de volledige marktwaarde van het vastgoed, verminderd met de vermogenswinstbelasting. Bij een conventionele hypotheek krijg je normaal gesproken niet meer dan 70 tot 80 procent van de waarde van het vastgoed.

Bij Sale & Lease Back-modellen kan de hoogte 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 worden betaald met de cashflows die uit het leaseobject zullen komen.

b. De controle behouden

Hoewel je vastgoed verkoopt, kun je het volledig blijven gebruiken en behoud je dus de volledige controle erover. Op die manier kun je jouw operationele logistiek op de bestaande locatie voortzetten. Tegelijkertijd biedt het vrijgemaakte kapitaal 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 verbetert de balansstructuur. Zo wordt het voor een bedrijf voordelig om aan kortlopende verplichtingen aan kredietverstrekkers te voldoen. De omzetting van eigen vermogen in contanten geeft je de ruimte om openstaande schulden af te lossen en optimaliseert de kapitaalstructuur van je bedrijf.

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 je de mogelijkheid biedt om:

- kredietlijnen van de bank en meer kapitaal te verkrijgen dan met traditionele financieringsvormen;
- 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 je precies weet hoeveel huur je elke maand betaalt.

e. Belasting

Een Sale & Lease Back is eveneens aantrekkelijk omdat **leasebetalingen 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 je klanten hun facturen niet op tijd betalen, kan dit ertoe leiden dat je zelf niet aan je betalingsplicht kunt voldoen. Het extra vrijgekomen kapitaal via de Sale & Lease Back-transactie, zorgt ervoor dat je 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,

marketingactiviteiten te financieren en facturen te betalen. Een laattijdige betaling van eerdere verplichtingen leidt tot een vermindering van de productiviteit. En dat kan op zijn beurt de winstgevendheid van je bedrijf verlagen. Bovendien biedt extra kapitaal ook meer vrijheid om bijvoorbeeld functies, producten of diensten uit te breiden en om hier meer reclame voor te maken. Die vrijheid geeft je bedrijf de kans om echte vooruitgang te boeken en zich verder te ontwikkelen. Ze zorgt ervoor dat jij je op kernactiviteiten kunt focussen. Een focus die je nodig hebt om jouw bedrijf naar een hoger niveau te tillen.

h. Eenvoudig en snel proces

Bij een Sale & Lease Back-model kan de verkoper zijn activiteiten gewoon voortzetten, terwijl hij de vergoeding voor het verkochte commerciële vastgoed op zijn bankrekening ontvangt. Dat is wel anders bij een normale verkoop van commercieel vastgoed, waar onder meer een verhuizing bij komt kijken. Voor veel ondernemers resulteert een Sale & Lease Back-aanpak op die manier in minder stress en onzekerheid.

i. Discretie en ongewijzigde locatie

Een Sale & Lease Back-overeenkomst is discreet. Je hoeft de verkoop van het vastgoed niet aan te kondigen en vermijdt zo onzekerheid bij je klanten. En je kunt je werkzaamheden in hetzelfde gebouw of op dezelfde locatie voortzetten. Oftewel, er zullen geen vragen of irritatie bij klanten ontstaan doordat het adres van je bedrijf wijzigt.

De sterktes van het Sale & Lease Back-model van WDP

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

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

De meeste van onze 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 je bedrijf. Een partner waarop je 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 je je ook na de overdracht goed voelt in je gebouw en dat je jouw bedrijf optimaal 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 standaard huurovereenkomst zijn we verantwoordelijk voor de structuur,

het dak en de gevel van het gebouw, inclusief de kosten voor structurele renovatie. De precieze afspraken die we hierover maken, hangen 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 win-winsituatie zijn.

Conclusie



In het kort is een Sale & Lease Back-financiering verreweg de meest aantrekkelijke vorm van leasen. Het biedt je de mogelijkheid om financieringsvormen te diversifiëren en zo de kredietlijnen van je bank te ontlasten. Het zorgt ervoor dat je je weer op kernactiviteiten kunt concentreren en geeft je de financiële armslag om in de operationele taken van het 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 je bedrijf al stabiel presteert en je groeipotentieel ziet, raden we het Sale & Lease Back-principe dus sterk aan. Het geeft je de middelen om door te ontwikkelen, zodat je meer productie en meer winst kunt realiseren.

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 toekomstgerichte investeringen worden gebruikt.

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

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

Meer weten?

Neem contact op met onze experts voor advies op maat over Sale & Lease Back bij WDP. Samen bekijken we of deze vorm van financiering past bij jouw strategische plannen.



WWW.WDP.EU

