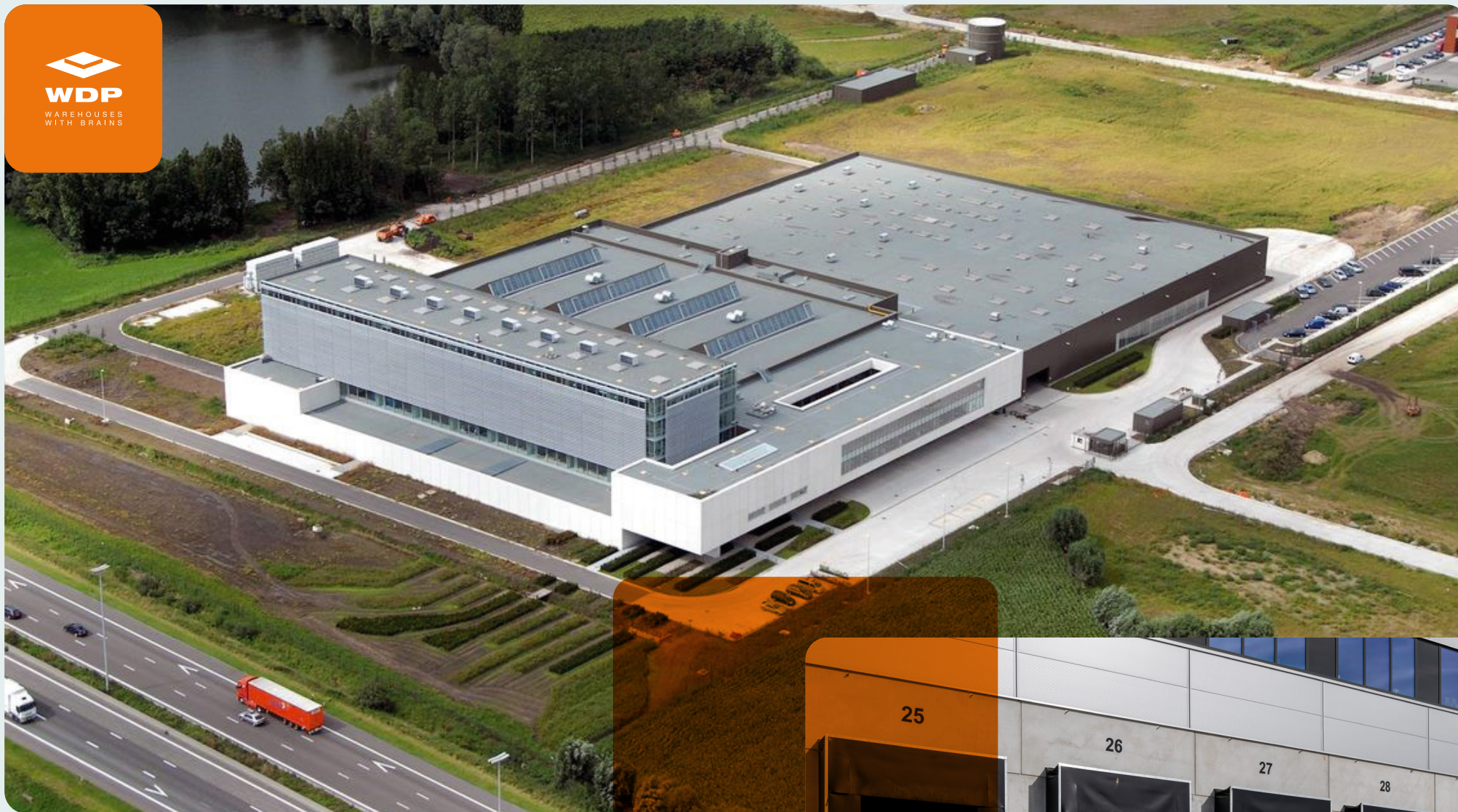




E-BOOK

# SALE & LEASE BACK



[WWW.WDP.EU](http://WWW.WDP.EU)



00

Cuprins

01

Introducere

02

Ce este Sale & Lease Back (vânzare și închiriere înapoi)?

Definiția generală pentru Sale & Lease Back și pentru Sale & Lease Back în industria imobiliară

03

Infografic: cum funcționează Sale & Lease Back-ul?

04

Când ar trebui să optați pentru un model de Sale & Lease Back



05

**Ce factori sunt importanți într-o tranzacție de Sale & Lease Back?**

06

**Avantajele unei tranzacții Sale & Lease Back**

- a. Beneficii financiare
- b. Păstrarea controlului
- c. Structură îmbunătățită a bilanțului
- d. Lichiditate și solvabilitate
- e. Impozitare
- f. Flux de numerar
- g. Creștere și concentrare pe activitatea de bază
- h. Proces simplu și rapid
- i. Discreție și locație neschimbată

07

**Argumente în favoarea modelului de Sale & Lease Back al WDP**

08

**Concluzii**



01

# Introducere

Obținerea de capital pentru compania dumneavoastră poate fi dificilă. Modul tradițional de solicitare a unei finanțări bancare nu este deloc un proces simplu. Aceasta necesită mult timp și efort, fără nicio garanție că cererea dumneavoastră va fi aprobată. Finanțarea bancară poate fi obținută uneori numai cu dificultate, în special într-un mediu de piață volatil. Prin urmare, antreprenorii caută adesea noi modalități de a asigura sănătatea financiară a companiei lor. Vânzarea de proprietăți poate fi o alternativă atractivă.

O tehnică de finanțare care a câștigat popularitate în ultimii ani este modelul de Sale & Lease Back pentru imobile. Sale & Lease Back (vânzare și închiriere înapoi) pot aduce o contribuție importantă la operațiunile dumneavoastră de afaceri. Prin vânzarea proprietății către un investitor imobiliar profesionist și închiriind-o înapoi de la acesta imediat după aceea, puteți continua să vă folosiți imobilul (în calitate de chiriaș), dar să utilizați capitalul eliberat pentru a vă consolida activitățile operaționale și, eventual, chiar pentru o creștere strategică.



# Ce este Sale & Lease Back?

## (vânzare și închiriere înapoi)

Teoretic, se poate face o distincție între Sale & Lease Back (vânzare și închiriere înapoi) și sale-and-rent-back (vânzare și închiriere), pe baza opțiunii de cumpărare la sfârșitul contractului. În practică, însă, ambii termeni sunt utilizați pentru a descrie același lucru. În acest e-book, folosim termenul „Sale & Lease Back”, deoarece acesta este utilizat la nivel internațional în industria imobiliară pentru tranzacțiile de vânzare-închiriere.

### Definiția generală a Sale & Lease Back

Sale & Lease Back este una dintre cele mai vechi forme de leasing, în care proprietatea este vândută către Societatea Imobiliară Reglementată (Regulated Real Estate Company – RREC). Aceasta din urmă, la rândul său, închiriază imediat proprietatea înapoi vânzătorului, cu sau fără opțiune de cumpărare la sfârșitul contractului. Sale & Lease Back poate fi utilizat pentru toate activele mobile și imobile ale unei companii. Cu alte cuvinte: o companie vinde o parte din bunurile de capital aflate în posesia sa către RREC. Bunurile vândute sunt imediat închiriate înapoi vânzătorului.

### Sale & Lease Back în industria imobiliară

Cu o tranzacție de Sale & Lease Back, dumneavoastră, în calitate de vânzător, vă puteți folosi în continuare imobilul, dar dispuneți și de capital suplimentar pentru a acoperi orice cerințe de investiții. Într-o tranzacție standard de Sale & Lease Back, se încheie în mod tradițional un contract de închiriere pe termen lung, de obicei cu o opțiune de prelungire.

O evaluare corectă a imobilului este esențială pentru o astfel de tranzacție. De regulă, un expert independent este consultat pentru o astfel de evaluare. Acesta va lua în considerare nu numai locația și starea actuală (vechime, nevoie de reparații majore etc.) a imobilului dumneavoastră, ci și termenii contractului de închiriere care urmează să fie încheiat. Durata contractului de închiriere și chiria anuală sunt, de asemenea, luate în considerare.

# Infografic: cum funcționează Sale & Lease Back-ul?



## 01 | Obțineți

- posibilități de investiții
- posibilități de creștere
- lichiditate

## 02 | Vă puteți

- concentra pe strategia de afaceri
- concentra pe activitatea principală

## 03 | WDP se ocupă

- de gestionarea bunurilor imobiliare
- de eventuale renovări
- de o eventuală extindere



04

# Când ar trebui să optați pentru un model de Sale & Lease Back

Sale & Lease Back nu este legat de un anumit tip de companie sau industrie, ci oferă multe posibilități diferite.

Care sunt principalele argumente în favoarea unui model de Sale & Lease Back?





### **Mai mult capital pentru activitatea de zi cu zi și pentru creștere strategică**

Dacă vă decideți să vă vindeți imobilul, puteți să vă concentrați doar asupra activității de zi cu zi. Capitalul eliberat vă oferă în plus fondurile necesare pentru optimizarea în continuare a companiei dumneavoastră și pentru realizarea planurilor de extindere. Acest lucru va aduce numai beneficii operațiunilor și producției companiei dumneavoastră.



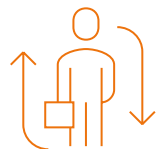
### **Reducerea riscurilor legate de proprietatea dumneavoastră**

Deoarece nu mai sunteți proprietar, ci chiriaș al imobilului, riscurile specifice unui proprietar nu vi se mai aplică.



### **Lichidități suplimentare și consolidarea poziției din bilanț**

Cu ajutorul Sale & Lease Back, puteți genera în mod natural lichidități pentru compania dumneavoastră. Deoarece imobilul nu mai apare în bilanțul dumneavoastră, solvabilitatea dumneavoastră crește. Fondurile eliberate pot fi apoi utilizate pentru rambursarea datoriilor, consolidarea capitalului de lucru și/sau pentru noi investiții.



### **Diversificarea finanțării**

Modelul Sale & Lease Back vă oferă o poziție mai puternică și mai independentă față de creditorii dumneavoastră, asigurând astfel o diversificare a finanțării dumneavoastră.



### **Vă oferim expertiză imobiliară**

Alegând un profesionist în domeniul imobiliar precum WDP, beneficiați de ani de experiență în sectorul imobiliar logistic. Datorită expertizei noastre aprofundate, imobilele dvs. sunt în grija echipei noastre interne de manageri cu experiență în domeniul exploatarei și întreținerii de clădiri.



05

# Ce factori sunt importanți într-o tranzacție de Sale & Lease Back?







### Locația și starea

Atât locația, cât și starea imobilului joacă un rol decisiv în determinarea valorii acestuia.



### Capacitatea vânzătorului și, prin urmare, și a viitorului chiriaș

Cu cât solvabilitatea și ratingul financiar al chiriașului sunt mai bune, cu atât mai mare este garanția de venit pentru investitor. Acest lucru face ca tranzacția Sale & Lease Back să fie atractivă pentru creditor.



### Chiria

Prețul de vânzare al imobilului este strâns legat de chiria anuală. Dacă vânzătorul/chiriașul oferă o chirie mai mare, investitorul va fi înclinat să ofere un preț de achiziție mai mare.



### Durata contractului de închiriere

O durată mai lungă a contractului de închiriere asigură investitorului o perioadă mai lungă de flux de numerar stabil, ceea ce conduce, în general, la o evaluare mai mare a imobilului.

# Avantajele unei tranzacții Sale & Lease Back

Fiecare companie este diferită. Prin urmare, beneficiile variază, de asemenea, de la companie la companie. Aici enumerăm cele mai importante avantaje ale unui model de Sale & Lease Back.

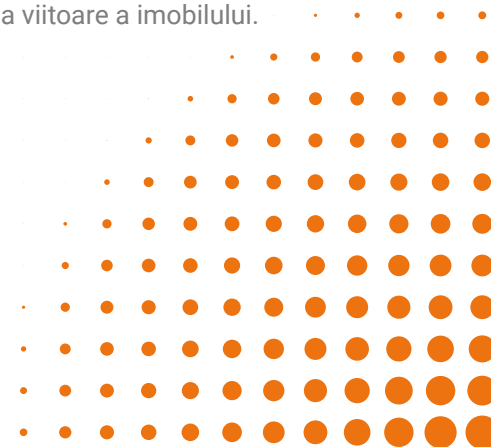


## a. Beneficii financiare

### Eliberarea de capital

Vânzătorul obține (din nou) acces la capital, care a fost blocat prin proprietatea asupra unor imobile logistice/comerciale.

Suma este eliberată, dar imobilul în care își desfășoară activitatea compania, nu este pierdut. În calitate de vânzător al imobilului dumneavoastră, continuați să îl dețineți și să aveți un control real asupra imobilului, fără a bloca resurse financiare. După încheierea acordului, nu sunteți proprietarul real al imobilului, dar aveți dreptul de a defini durata contractului de închiriere, condițiile de plată și alte condiții contractuale esențiale pentru utilizarea viitoare a imobilului.





### Avantaje față de alte forme de finanțare

Rentabilitatea unui împrumut bancar sau ipotecar este de obicei mai mică decât cea a unui contract de Sale & Lease Back. Suma eliberată la vânzarea imobilului către un RREC este de obicei mai mare decât suma care poate fi obținută printr-un împrumut financiar. Într-un model Sale & Lease Back, vânzătorul/chiriașul primește întreaga valoare de piață a imobilului, minus impozitul pe venitul din capital. Cu un credit ipotecar convențional, în mod normal nu primiți mai mult de 70-80% din valoarea imobilului.

În cazul modelelor Sale & Lease Back, valoarea chiriei lunare poate fi convenită în consultare cu partea contractantă. În plus, vânzătorul poate, de regulă, să organizeze perioada inițială de închiriere în funcție de nevoile sale și are posibilitatea de a o prelungi. Pe de altă parte, refinanțarea nu este garantată cu o finanțare ipotecară convențională. În cazul tranzacției Sale & Lease Back, capacitatea de rambursare a companiei nu este afectată. Chiriile pot fi plătite cu fluxurile de numerar viitoare din imobilul închiriat.

## b. Păstrarea controlului

Deși vă vindeți imobilul, puteți continua să îl utilizați în întregime și să păstrați astfel controlul deplin asupra acestuia. Acest lucru vă permite să vă continuați logistica operațională în locația existentă, dar, în același timp, capitalul eliberat vă oferă oportunități de creștere.

În plus, contractul de închiriere specifică întotdeauna cine este responsabil pentru întreținerea imobilului și cine suportă costurile de exploatare. Aceste obligații depind de tipul de clădire, de dorințele clientului și de obiceiurile piețelor locale.

## c. Structură îmbunătățită a bilanțului

Vânzătorul/chiriașul poate înlocui activele imobilizate cu active circulante, adică cu încasările din vânzare. Bilanțul este consolidat cu capitalul propriu suplimentar rezultat din realizarea câștigului de capital la vânzarea către RREC. Structura financiară este îmbunătățită în ceea ce privește solvabilitatea și lichiditatea imediată. De câțiva ani, IFRS (Standardele Internaționale de Raportare Financiară) stipulează că tranzacțiile Sale & Lease Back trebuie să fie înregistrate în bilanț atât pentru locatar, cât și pentru locator.

## d. Lichiditate și solvabilitate

Un contract Sale & Lease Back mărește raportul dintre activele fixe și cele curente, ceea ce face avantajosă îndeplinirea de către o companie a obligațiilor pe termen scurt față de creditorii. Conversia capitalului propriu în numerar vă oferă posibilitatea de a vă rambursa datoriile acute și vă optimizează structura capitalului.

Companiile care sunt restricționate în ceea ce privește contractarea de datorii suplimentare din cauza creditelor actuale sau a unui contract de obligațiuni pot fi în măsură să ridice aceste restricții prin intermediul principiului Sale & Lease Back. Acest lucru asigură o diversificare a formelor de finanțare, ceea ce oferă vânzătorului o mai mare marjă de manevră financiară.

Sale & Lease Back creează inițial lichidități care vă permit:

- să asigurați linii de credit la bancă și să obțineți mai mult capital decât prin formele tradiționale de finanțare;

- să eliberați capital de lucru care poate fi utilizat pentru activitatea de zi cu zi;
- să utilizați lichiditățile eliberate pentru a finanța proiecte profitabile;
- să beneficiați de o suplimentare de capital pentru a consolida activitatea operațională;
- să vă faceți un buget mai bun și mai eficient în viitor, deoarece veți ști exact câtă chirie plătiți în fiecare lună.

## e. Impozitare

Sale & Lease Back este, de asemenea, atractiv datorită **deductibilității fiscale a plăților de leasing**. Acest lucru se datorează faptului că, în general, acestea sunt considerate cheltuieli operaționale complet deductibile (cu excepția unui adaos în scopuri comerciale) și, prin urmare, pot reduce venitul impozabil.

## f. Fluxul de numerar

Modelul Sale & Lease Back îmbunătățește fluxul de numerar. Dacă clienții dumneavoastră nu își plătesc facturile la timp, vânzarea proprietății ar putea cauza să rămâneți în urmă cu plata propriilor facturi. Capitalul suplimentar eliberat vă asigură o marjă de manevră mai mare pentru a trece peste această perioadă.

## g. Creștere și concentrare pe activitatea de bază

Lipsa de capital împiedică eficiența, progresul și creșterea. Mijloacele

financiare sunt necesare pentru constituirea de stocuri, plata facturilor și finanțarea activităților de marketing. Plata cu întârziere a obligațiilor anterioare duce la o scădere a productivității, ceea ce poate reduce rapid și profiturile companiei dumneavoastră. În plus, capitalul suplimentar oferă, de asemenea, mai multă libertate pentru a vă extinde, de exemplu, funcțiile, produsele sau serviciile și pentru a le face mai multă publicitate.

Această libertate oferă companiei dumneavoastră șansa de a face progrese reale și de a se dezvolta în continuare. Vă oferă concentrarea asupra activității de bază de care aveți nevoie pentru a vă duce compania la următorul nivel.

## h. Proces simplu și rapid

Spre deosebire de o vânzare și relocare normală a unor imobile comerciale, vânzătorul trebuie doar să aștepte plata. Între timp, acesta își poate continua activitatea. Pentru mulți antreprenori, acest lucru înseamnă mai puțin stres și mai puțină incertitudine.

## i. Discreție și locație neschimbată

Un contract Sale & Lease Back este discret. Nu trebuie să anunțați vânzarea imobilului dumneavoastră, pentru a evita incertitudinea în rândul clienților dumneavoastră. Vă puteți continua activitatea în aceeași clădire sau în aceeași locație, astfel încât clienții existenți să nu aibă întrebări sau să fie deranjați din cauza unei schimbări de adresă.



# Argumente în favoarea modelului de Sale & Lease Back al WDP

Sunteți în căutarea unui partener care să vă sprijine în extinderea sau renovarea sistemelor dumneavoastră? Atunci ați ajuns la locul potrivit. WDP este un investitor pe termen lung cu expertiză în gestionarea și dezvoltarea imobilelor logistice.

Majoritatea contractelor de Sale & Lease Back au o durată de 10 până la 20 de ani, deoarece ne străduim să avem o relație pe termen lung cu clienții noștri. În cooperarea noastră, nu dorim să ne concentrăm doar pe rolul de investitor, ci să acționăm

ca un partener care contribuie la succesul și creșterea companiei dumneavoastră, un partener pe care vă puteți baza. În plus, ne putem asuma și un rol consultativ, pe baza experienței noastre îndelungate și a viziunii noastre pe termen lung.

Este important pentru noi să vă simțiți confortabil în clădirea dumneavoastră chiar și după predare și să puteți continua să vă conduceți bine afacerea. În calitate de investitor imobiliar pe termen lung, ne asumăm riscul pentru valoarea reziduală a clădirii, ceea

ce înseamnă că ne luăm foarte în serios rolul de administrator imobiliar. Cu un contract de închiriere standard, suntem responsabili pentru structura, acoperișul și fațada clădirii, inclusiv pentru costurile de renovare structurală. Acest lucru depinde însă de tipul de clădire, de obiceiurile pieței locale și de dorințele clientului. Suntem bucuroși să oferim clienților noștri flexibilitate în negocieri și acorduri, astfel încât contractul să fie întotdeauna o situație avantajoasă pentru ambele părți.

**Punctul forte al WDP este, fără îndoială, flexibilitatea sa față de clienții săi, combinată cu expertiză și profesionalism în management și parteneriat.**

# Concluzie



Finanțarea prin Sale & Lease Back este de departe cea mai atractivă formă de închiriere. Aceasta vă oferă posibilitatea de a diversifica formele de finanțare și de a reduce astfel presiunea asupra liniilor de credit ale băncii dumneavoastră. Aceasta vă asigură că vă puteți concentra din nou asupra activității de bază și vă oferă libertatea financiară de a investi în sarcinile operaționale ale companiei dumneavoastră.

Principiul Sale & Lease Back este ideal pentru companiile care au o bună bază de clienți, dar care au nevoie de o suplimentare de capital pentru a se dezvolta în continuare. În cazul în care compania dumneavoastră are deja o performanță stabilă și vedeți un potențial de creștere, vă recomandăm principiul Sale & Lease Back, deoarece dezvoltarea și creșterea pot însemna mai multă producție și mai mult profit.

Pentru multe companii din domeniul comerțului, logisticii sau industriei, aceasta este o soluție potrivită pentru obținerea unui împrumut. Capitalul eliberat poate fi utilizat pentru extindere strategică sau pentru investiții orientate spre viitor.

Sale & Lease Back este adesea o opțiune mai bună decât vânzarea imobilului pe termen scurt și mutarea într-o clădire mai mică. Principiul se bazează pe o viziune

pe termen lung și este cel mai bine dacă este încheiat cu un partener selectat strategic, un RREC. Pentru că are expertiza și profesionalismul necesare pentru a vă duce compania la următorul nivel.

## Aveți nevoie de mai multe informații?

Contactați experții noștri pentru sfaturi  
specifice privind modelul Sale & Lease Back.  
Împreună, vom analiza dacă această formă  
de finanțare se potrivește cu planurile  
dumneavoastră strategice.



[WWW.WDP.EU](http://WWW.WDP.EU)

